

17
5

AUG 23 1955

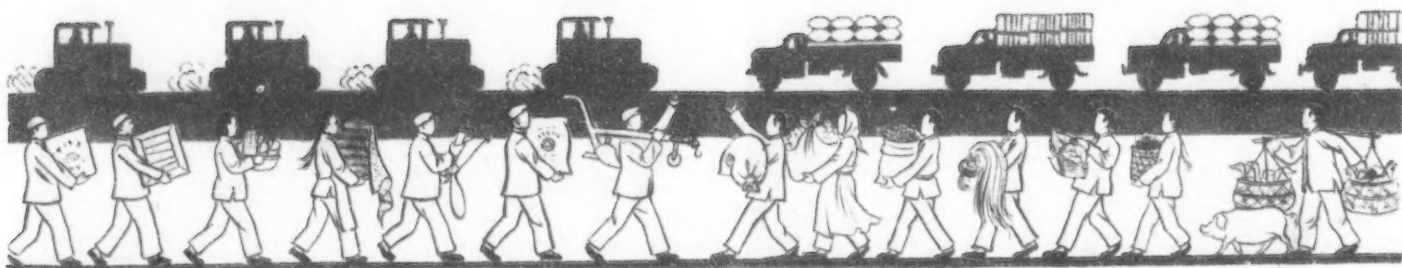
LC
AUG 23 1955

2936

中央合作通訊

8

1955



中共中央關於批准中央手工業管理局、中華全國手工業生產合作社聯合總社籌備委員會「關於第四次全國手工業生產合作社會議的報告」的指示

第四次全國手工業生產合作社會議的報告

一九五四年手工業社會主義改造工作的總結和一九五五年的任務

鄧潔(六)

爲完成國家第一個五年計劃中所規定的供銷合作社任務而奮鬥(工作述評)

張翼飛(一五)

供銷社物價工作應注意的幾個問題

周紹曾(一六)

貫徹國家價格政策，做好供銷合作社物價工作

全國供銷合作社總社(一八)

鞏固合作社小組的幾項重要工作

河南工作組(二)

批發業務的幾種經營形式與程序

朱羊 陳大年(三)

杜絕農村飲食業小商販偷漏糧食的根本方法

全國供銷合作社總社(三)

組織農業簽訂「結合合同」的經驗

河南工作組(三)

經營方法不善，積壓了大批新式農具

吳丰年(三五)

爲什麼雙輪雙鉅的推廣量不大，使用率不高？

新式畜力農具聯合檢查小組(三五)

對平邑、太平兩村副業生產的調查

袁愈仁(三五)

河北省合作社學校建築中的鋪張浪費

河北省監察廳(三六)

農民熱愛的接待室

四川省供銷合作社(三七)

改裝的步犁上了山

郭德厚(三七)

河北省基層供銷合作社普遍召開社員代表大會

劉洪奎(三八)

採取多種方法供應大批小農具

韓福培(三八)

小品文的主角

果中(三九)

在倉庫重地

王必炎(四〇)

表示非常負責的人

羅永安 阮宗朝(四〇)

張主任亂斷盜竊案

青迅(四一)

怎樣做好基層社零售商店的工作(續)

張金元 盧大修 郭嘉齡 張其祥(三一)

中央合作通訊

(月刊)

一九五五年·第八號
(總第五十三號)
八月十一日出版

編輯者

中華全國供銷合作社總社
北京東直門外

出版者

財政經濟出版社
北京西總布胡同七號

總發行處

郵電部北京郵局

訂購處

全國各地郵電局

代訂代銷處

全國各地新華書店

印刷者

北京印刷廠

稅總印刷廠

定價

每冊一角六分
三個月三期四角八分
半年六期九角六分
全年十二期一元九角二分
定價預付，按季整訂
平寄郵費免收掛號另加

中共中央關於批准中央手工工業管理局、中華全國手工業生產合作社聯合總社籌備委員會「關於第四次全國手工業生產合作會議的報告」的指示

上海局、各分局、各省、市委、

中央基本上同意並批准「第四次全國手工業生產合作會議的報告」，特批轉各地，希認真研究並貫徹執行。手工業在過渡時期內，支援農業生產，滿足城鄉人民生活需要，補助大工業產品不足和特種工藝品出口等方面都有其重要作用，是地方工業的一個重要組成部分。自一九五四年六月中央指示加強對手工業社會主義改造工作的領導以來，各級黨委一般都重視並加強了這一工作，這是好的。但尚有若干地區還缺乏應有的重視。為此，對目前的手工業社會主義改造工作，特提出如下注意之點：

(一)我國手工業經濟，行業複雜、分散、面廣，變化多，有關部門曾作過不少調查研究，但至今情況還是不全不透。為此，各地在對手工業的某些行業進行社會主義改造和生產安排中，同時必須繼續對當地各種手工業進行全面的調查研究，務期在明年兩年內，把手工業重要行業的基本情況徹底摸清楚，以便於對手工業進行安排和改造，並注意在手工業社會主義改造過程中所發生的各種新問題，及時地加以研究和解決。

(二)目前除少部分已在沒落的手工業行業外，絕大部分手工業行業一般地可以逐步通過合作化的道路，進行社會主義改造。因此，各地、各部門，特別是地方工業部門應在對各種經濟類型工業進行統籌安排時，必須將對手工業的安排和改造同時予以考慮，將手工業部門的各種計劃，首先是供產銷計劃，逐步納入地方工業的計劃之內，以便通過計劃平衡，貫徹對手工業「統籌兼顧，全面安排，積極領導，穩步前進」的改造方針，逐步克服大工業與手工業、手工業同行業之間，手工業組織起來與未組織起來之間及手工業與其他有關行業之間在供產銷方面的不協調現象，並注意勞動力的合理安排。這樣才利於有準備、有步驟、有目的地對手工業進行社會主義改造，並發揮其對國營工業的有力助手作用。

(三)一九五四年手工業合作社(組)的經營管理，雖有了一定改進，但存在的問題還是不少的。一九五五年應當比較普遍深入地進行一次整頓、鞏固和提高的工作。在此基礎上，進一步加強民主管理，改進生產技術，提高產品質量，降低成本，節約原材料，特別是擴大利用廢品和代用品，並改善財務工作，逐步擴大公共積累。為了實現這個目的，同時必須發展黨、團組織，加強社會主義教育，克服資本主義經營思想。以爭取一九五五年生產任務和組織發展的順利完成，為今後進一步作好手工業社會主義改造工作創造更有利的條件。為此，各級黨委必須進一步加強對手工業工作的領導，經常地進行監督和檢查，並及時地予以在工作上的指導和幫助。

(四)第三次全國手工業生產合作會議至今，絕大多數省市已建立了手工業管理機構和手工業生產合作社聯合社(或籌委會)。但有些地方至今還沒有把機構建立與健全起來，這就在一定程度上影響了工作的順利進展。為此，各地應迅速抓緊這一工作，在精簡節約的原則下，調配與充實各級手工業部門的幹部，特別是領導骨幹。手工業生產合作社聯合社亦應視基層社的建立情況，爭取儘早建立。

中 共 中 央

一九五五年五月十六日

第四次全國手工業生產合作會議的報告

中央、主席：

中央手工業管理局在一九五四年十二月八日到一九五五年一月六日召開了第四次全國手工業生產合作會議。出席會議的有二十九個省市（包括內蒙古自治區）的代表一六七人。朱德同志在会上作了重要指示。代表們並聽了陳雲同志關於資本主義工業生產問題的報告。蘇聯專家葉夫謝也夫在会上作了「蘇聯社會主義計劃化和工藝合作社系統經濟計劃工作的組織」的報告。會議總結了一九五四年手工業社會主義改造的工作，確定了一九五五年的任務，討論了基層社的社章草案，並成立了中華全國手工業生產合作社聯合總社籌備委員會。茲摘要報告如下：

（一）在過渡時期總路綫的照耀下，根據中央「關於第三次全國手工業生產合作會議的報告」的指示和第三次會議的決定，各級黨委對手工業社會主義改造工作，普遍地引起了重視並加強了領導，因而把這一改造工作大大地推動了一步。這一九五四年底，全國組織起來的手工業生產合作社，供銷生產合作社，供銷生產小組達四萬一千多個，比一九五三年約增加八倍多；組織起來的社（組）員達一百一十三萬多人，比一九五三年約增加二·七倍。在手工業的各行業中，組織起來比較多一點的行業是：金屬製品業，木器業，棉針織業，麻、毛、絲紡織業，各種手工藝品業，磚、瓦、砂、石、石灰業，採煤、採礦業，縫紉業，竹、柳、棕、藤、草編織業等。手工業生產合作社組織的總產值一九五四年為十一億六千萬元（新幣），比一九五三年約增加一·一倍左右。全國已有十四個省（市）和六十個省轄市建立了手工業生產合作社聯合社（或籌備委員會），已有十二個省（市）建立了手工業管理局。這些事實都說明一九五四年手工業社會主義改造工作是有相當成績的。

（二）根據黨在過渡時期的總任務，對手工業社會主義改造工作，應該而且必須和國家的社會主義工業化，對農業和對資本主義工商業的社會主義改造密切聯繫起來考慮，統籌兼顧，合理安排。手工業生產的方向，應面對農村，為農業生產服務，並為城鄉人民生活需要及國家工業建設和出口需要服務。一九五四年手工業社會主義改造工作，由於各級手工業管理機構（或生產合作社聯合社）很多尚未建立，或開始建立尚不健全，也無經驗，對於手工業合作化的工

作注意較多，而對於手工業和外部的聯繫及其內部的聯繫考慮較少，因而對下述各項有關政策方針的重大問題還缺乏深刻的認識。這主要是：

（1）手工業和大工業按行業統一安排問題。在大工業和手工業並存的行業中，目前大體存在三種情況：一種是大工業和手工業的原料不足，設備有餘的行業。最突出的是織布業（全國三人以下的手工織布業，有鉄機、木機共一二四万台，最低年產布有九千萬疋的能力，大工業一九五四年底織布能力達一億六千萬疋，而一九五五年全國計劃生產棉布只一億四千萬疋左右），其次是麻、毛紡織業、鋸木和木器傢俱業、皮革業等。第二種是大工業的設備不足，大工業的發展對手工業的影響還小，或手工業的產品還有傳統性的銷路的行業。如製糖業和造紙業等。第三種是大工業的產品不足，非常需要手工業生產補充。大工業生產不足的行业。如煤、鉄、銅、水銀、磷灰石等採掘、冶煉業，磚、瓦、砂、石、石灰採掘製造業等。此外，還有很大一部分手工業，目前還沒有機器生產去代替，或將來機器生產也難代替的行業，前者如鉄、木農具製造業，後者如刺繡、景泰藍、雕塑、手工地毯、挑補花、編織業等各種手工藝品。因此，在國家的社會主義工業化和社會主義改造過程中，按行業統一安排大工業和手工業，使手工業發揮其對大工業有力的助手作用，是很必要的，否則有的行業生產就要發生矛盾。

（2）手工業和農業的統一安排問題。這主要是省、縣範圍內原料和勞動力的安排問題，由於農業生產合作社的發展，農業中有了多餘的勞動力，這些多餘的勞動力，除用在因農產品商品化的發展，而相應地增加農產品的技術加工需要外，勢必還相應地發展着副業生產，這在農業的社會主義改造中是很自然的情況。在這種情況下，若干種依靠農業原料進行生產的城市手工業及產品向來銷售農村的城市手工業也很自然的就發生了某些困難。例如北京市的編筐手工業，原料桑條來自冀東，現在當地組織了編筐業，使北京市的編筐手工業者得不到桑條了。再如河北、山東等省的大部分村鎮組織了鉄木農具生產社，提高了產量，因而使許多中小城市的鉄木農具手工業者的生產受到極大的限制。因此，省、縣範圍內，對農副業和手工業，在供、產、銷的平衡上（特別是原料分配上）、勞動力的使用上統一考慮，合理安排是很重要的。安排的办

法，除逐步在原料產地與產品需要的地區發展，適當緊縮城市外，對那些技術性較高又是銷行全國的產品，則必須注意適當加以保護，以免過早地或不適當地打擊這些產品而影響市場供應和造成城市失業的現象。

至於農村多餘勞動力發展副業生產，究竟發展那些副業？以及手工業與農村副業的分工問題，城市手工業和農村手工業及副業如何合理安排問題，除中央手工業管理局和中央各有關部門積極進行研究外，並要求各省市黨委根據當地情況組織有關部門的力量，深入研究提出具體意見上報。

(3) 地區之間產銷的統一安排問題。在組織發展手工業合作社和提高生產中，許多手工業產品的原銷區內發展了新的手工業行業或產品，因而影響了原產地的手工業生產。如上海、天津的手工業品大大減產，遼寧製的大車一向銷東北的北部，瀋陽的刨刀一向銷華北各地，現在都不好銷了，甚至還有些產品的原銷區，為了保護本區新發展的落後產品的推銷，而限制原產地好產品的推銷，這就造成了人為的緊張情況。實際是不合理的。類似情況不少，並且還在發展中。當然，在國家的社會主義工業化和社會主義改造事業中，地方工業特別是手工業，就地取材，就地生產，就地銷售的原則是正確的，也是必然趨勢。但要求明確，凡帶有全國性的手工業產品，其生產、銷區、原料供應，應逐步逐業的經省（市）計委平衡後，再由中央手工業管理局和全國手工業聯合總社全盤安排。盡量避免改造工作中的盲目性。

(4) 現有手工業者和非手工業者勞動就業的安排問題。在不少手工業和服務性行業中，特別是在技術比較簡單的行業中，就成為私營工商業中的多餘人員，未能升學的初中、高小畢業生及其他失業人員轉業的對象行業。其中突出的大城市和某些中等城市的服務性行業，如縫紉業，上海的理髮業、修錶業等。目前大中城市的主要服務性行業，其從業人員應設法逐步控制，避免盲目增加。新發展的城市（如包頭）和缺乏某些服務性行業從業人員的城市，似應儘可能從多餘這些人員的城市調配，不要從農村招工，也要防止在城市組織轉業的盲目性，以便合理的統一進行安排。

(5) 手工業同行業中，組織起來和未組織起來的統一安排問題。手工業生產在供銷上和農業有很大區別，特別是手工業者如不能取得原料，就無法生產。一年來手工業生產合作工作者較多地注意了手工業合作社的生產，對於同行業中未組織起來的個體手工業者的生產較少注意，因而使若干未組織起來的手工業者在生產上發生了一定困難。因此，手工業的社會主義改造，必須按行業對組織起來的和未組織起來的統籌安排。

從上述各點，我們得到以下基本經驗：

第一、中央指示「各級人民政府應將手工業視為地方工業的一個重要組成部分」。手工業的社會主義改造，必須同地方大工業的發展、私營工商業的改

造、農業的改造，統籌兼顧，就原料基地，產品品種數量，銷售地區，勞動力等全盤合理安排。手工業按其產品的產銷情況來劃分，大体可分為由縣平衡（包括推銷鄰縣的產品），由省平衡（包括推銷鄰省的產品），全國平衡的三種。三種都應該逐步納入地方工業的計劃，全國平衡的行業，應由中央手工業管理局或手工業生產合作社聯合總社籌備委員會商同中央各有關工業部，在其編製各種經濟計劃時充分考慮手工業的各種計劃，如手工織布業，商同紡織工業部予以通盤考慮，手工造紙業，商同輕工業部予以通盤考慮等。只有這樣，才能做到一面改造，一面安排，統籌兼顧，各得其所。

第二、手工業從小生產發展為大生產，是一個必然的過程。手工業社會主義的改造包括：所有制的改造（生產關係的改變），人的改造（思想的改造和從業的改造）和行業的改造，這是在進行手工業社會主義改造工作中必須全面考慮到的問題，否則就要產生片面性和盲目性。行業的改造是說，除去一部分手工藝品等行業，長期不能實現機械化以外，手工業中相當大的一部分行業，在國家社會主義工業化的過程中將為機器工業逐步代替。機器工業代替手工業的辦法設想可以有三種情況：一種是通過合作化的道路，逐步實現半機械化和機械化，一種是一部分轉到大工業，一部分手工業合作社機械化，還有一種是手工業衰亡，從業人員轉到大工業。因此，手工業社會主義改造過程中，必須根據供需情況、國民經濟發展情況、人民消費習慣，對手工業各行業分別進行適當發展（如陶磁業、若干手工藝品並應積極提高其技術）、利用（如棉針織業）、限制（如銅器、錫器製造業），有的手工業行業，應進行逐步轉業或淘汰的方針。

第三、必須把手工業行業的發展（即擴大從業人員，增加設備或不增加設備），生產的提高（不增加從業人員，提高勞動生產率）、合作社的發展三者區別開來。一年來的經驗證明，手工業中有一部分行業，適應原料供應和產品銷售的條件，補大工業生產的不足，並充分利用廢料，生產可以相應的提高，但行業不應發展，則必須仔細調查研究，慎重決定；另一部分行業，因技術落後，原料困難，不僅行業不能發展，產量也不能增加，除少部分已在沒落的行業外，一般都可以經過合作化的道路，予以改造。

第四、我國勞動力有餘，按照生產的需要，使所有剩餘的勞動力就業，這是在比較長的時期內才能解決的。因此在社會主義改造事業中，合理安排勞動力是一個複雜的、艱巨的工作。在手工業社會主義改造工作中，必須把手工業者和農民兼顧，城鄉兼顧，這一地區和那一地區兼顧，手工業中組織起來的和未組織起來的兼顧，以保證勞動人民各得其所。

(三) 第三次全國手工業生產合作會議的報告中指出：「對手工業進行社會主義改造，在方針上，應當是積極領導，穩步前進；在組織形式上，應當是

(1) 对供销社生产社这一组织形式在合作化初期的重要性認識不够。很多地方对組織供销社生产合作社不够積極，而是嫌从供销社入手麻煩，甚至不願可能条件，追逐高級形式，一開始就組織生产合作社。一九五四年的組織工作，供销社生产社只能完成計劃一半，業務是只能完成計劃的三分之一左右。这顯然是有点点的。

一年來的經驗証明，第三次會議關於供銷生產合作社是改造手工業的最好
的過渡形式的決定是正確的。手工業生產的基本特點是分散的、落後的、保守
的、盲目的，手工業者既是勞動者又是小私有者。因此一般地要經過供銷生產
合作社和對社員的政治教育與生產改造才可以逐步做到：（1）統一供銷，改變
私商的控制和剝削；（2）改變社與社員之間的供銷關係為加工關係；（3）
組織技術研究，克服保守思想，提高產品質量；（4）改善師傅關係；（5）
劃分工序，逐步分工；（6）按勞動平等入社，取消僱工；（7）擴大公共積
累；（8）掌握主要生產環節組織集中生產小組，並逐步改變生產資料所有制。

任務。

(1) 關於手工業社會主義改造的對象和目前組織重點問題。第三次全國手工業生產合作會議已指出，手工業社會主義改造的對象是：「獨立手工業

(2) 此次會議中，中南、華東地區許多省的代表都提出，在手工業社會主義改造工作中應該明確：「以依靠手工業工人，團結獨立勞動者，發展手工業生產合作互助」的階級路線。根據獨立勞動者都參加主要勞動，有手藝，他們和學徒的關係是師徒的關係，僱工的不多，有一些僱工的和僱工的關係是主要勞動和助手的關係。這種關係，一般的並不存在階級剝削關係，和手工業資本家對僱工的剝削關係根本不同。因此，我們認為，在手工業社會主義改造中，引導手工業勞動者在自願原則下，逐步改變個體私有制為集體所有制，並根據需要與可能改變小生產為大生產，這就是工人階級的階級路線。「依靠手工業工人，團結獨立勞動者」的提法可能發生弊病，我們認為還是不提為好。

(3) 關於農村副業和農業兼營商品性生產的手工業的領導關係問題。我們建議：農業和農副業在未分化以前，一般均由農業生產合作社組織領導；但應貫徹農業和手工業生產兩不誤的原則並最好各計收入、盈虧，以保證從業人員的積極性。農村中，在手工業較集中、農業兼營商品性手工業，農戶收入以手工業為主要來源的地區。建議第一：組織手工業和農業的混合社，並以手工業聯社領導為主。第二：手工業生產帶有季節性者，手工業和農業分別組社，社員可以跨社。

(4) 關於僱傭三人以上十人以下的工廠手工業小資本家的改造問題，根據中央批轉全國總工會黨組「關於手工業工人中工會工作的請示報告」中指示，由手工業聯社負責。這一改造工作，尚無經驗，今年各省市應選點試办，取得經驗。在吸收工廠手工業小資本家加入手工業合作社時，必須掌握：(1) 資本家放棄剝削，參加勞動；(2) 讓他們參加較大的和基礎鞏固的手工業生產社，並須經社員大會通過；(3) 入社後，將他們分散編入不同的生產組內，並不讓他們担負領導職務；(4) 生產資料及其他所需固定資產，除折價入股部分外，多餘部分可以存款計息，利息大小由全國手工業合作總社籌委會和中國人民銀行商定；(5) 接收小資本家入社的合作社，要繼續對這些小資本家進行思想改造，並對他們提高警惕。

(5) 關於手工業生產聯社的供銷業務和國營商業、供銷合作社的關係問題

題。一九五四年各地手工業生產合作社領導的生產社(組)，產品通過國營商業和供銷合作社銷售的佔百分之七十至八十，原料通過國營商業和供銷合作社供應的佔百分之五十左右。實踐證明：國營商業和供銷合作社有力地支持了手工業生產的發展，這樣大大地節省了手工業生產的資金和人力，這條經驗，必須繼續貫徹。有些同志想搞手工業合作社的商業網，這是不對的。根據第三次會議總結：「基層生產合作社或上級聯合社可以設立自己的供銷業務批發機構和門市部。這種供銷業務機構是為了洽訂合同以購買原料和批發產品，這種門市部是為了向人民宣傳自己的商品，與消費者直接見面，以便直接地迅速地吸取消費者意見以改進自己的生產。」一年來各地已取得不少經驗，應該加以很好總結。並由全國手工業生產聯合總社籌備委員會與中央商業部和全國供銷合作社商議統一安排辦法，以便具體貫徹。

(6) 關於手工業勞動者協會的組織領導問題。一年來各地試行組織手工業勞動者協會的經驗證明，經過這一組織，對瞭解手工業和手工業者的情況，團結教育手工業者，劃清手工業勞動者和資本家的界限，為組織起來作一定的準備工作，指導手工業生產和流轉技術經驗等方面都起了一定的作用，因而，一九五五年仍應重點試辦，取得經驗，再加推廣。手工業勞動者協會是手工業勞動者的羣衆組織，組織對象是手工業獨立勞動者和手工業工人、學徒，吸收個別手工業者入會的條件宜寬不宜嚴。關於受僱於工廠手工業的工人，仍以參加工會為宜。手工業勞動者協會是地方性的組織，以縣(市)為單位組織，如有必要區可設分會，省、專區不必建立，勞動者協會在從業人員較多的大中城市應按行業分別組織。手工業勞動者協會可以協會名義參加手工業生產合作社，作為團體社員，以便於聯社作組織起來的準備。手工業勞動者協會由縣(市)手工業管理機關指導。參加聯社的協會，手工業管理機關可通過聯社進行指導。

(五) 一九五五年手工業社會主義改造工作的中心任務是：把手工業主要行業的基本情況繼續摸清楚，分別輕重緩急按行業擬定供、產、銷和手工業勞動者的安排計劃，以便有準備、有步驟、有目的地進行改造；整頓、鞏固和提高現有社(組)，每一縣(市)分別總結出主要行業的社會主義改造和整頓社的系統的典型經驗，為進一步開展手工業社會主義改造工作奠定穩固的基礎。在上述兩項工作的基礎上，從供銷入手，適當地發展新社(組)。這就是統籌兼顧、全面安排、積極領導、穩步前進方針的具體貫徹。

(1) 調查研究工作的具體要求：手工業調查工作，一九五四年在全國範圍內已進行過一次，國務院(四辦)已指示各級人民委員會對這次調查要加以很好研究與總結。現應在這一基礎上，對全國手工業進行一次系統的完整的排隊工作(材料不完整時，可進行補充調查)。行業排隊，按從業人員多少，產品銷區大小進行兩種排隊，並分別行業扼要說明產量消長，原料有無困難，與大

工業是否已經發生矛盾等情況。縣(市)平衡的行業，由縣(市)綜合，省(市)平衡的行業，由省(市)綜合，全國平衡的行業，由中央手工業管理局綜合。縣(市)、省(市)、中央手工業管理局對於綜合的重要行業，分別輕重緩急擬定改造、安排計劃。縣(市)綜合研究的結果報省(市)，省(市)平衡和全國平衡的行業，省(市)綜合研究的結果報中央手工業管理局。一九五五年應將棉織業、針織業、製糖業、造紙業、紙業、鐵業、木器業、陶瓷業、皮革業、特種手工藝品(如地毯、雕塑、刺繡、景泰藍等)等九個行業基本上搞清楚。

(2) 整頓鞏固和提高現有社(組)就是要按上述第三節提出的四項標準，進行組織的整頓、業務的整頓、財務的整頓，以達健全組織、改善經營管理、增產節約的目的。必須認識整社是一個十分細緻、艱巨的工作，必須認真辦理。整社中要鞏固一批，提高一批，只有對整頓無效的經上級社批准適當淘汰一部分。

(3) 一九五五年社(組)員數要求達到一百七十萬人，即比一九五四年增加五十七萬人左右。一百七十萬人中，生產合作社的社員數要控制在七十八萬人左右，供銷生產合作社的社員數應不少於四十萬人。組織行業的重點放在產品迫切需要及同大工業矛盾較少的和對農民、城市居民、出口有重要意義的產品的各行業上。總產值要求達到一十九億元，在供、產、銷平衡，按行業全盤安排，增加產量，提高質量，降低成本的基礎上爭取超過。為照顧大中城市個別手工業者的資金週轉困難，我們認為可以試辦手工業信貸合作社，具體辦法由中央手工業管理局與中國人民銀行商定。

(六) 根據中央的指示，此次會議上督促還沒有建立手工業管理機構的各省(市)、專署、縣(市)迅速建立起來。並規定手工業管理局的中心任務是：全面研究手工業的情況，分行業擬定手工業的改造安排計劃，並指導手工業生產合作社的工作。會議決定凡有五個以上的生產合作社的縣(市)，都可以成立縣(市)生產聯社，省(市)應在一九五五年內聯合縣(區)聯社成立省聯社，省、縣聯社是手工業生產合作社的業務領導和組織領導的機構，其中心任務是按行業統籌兼顧，指導生產，組織並調度供、銷。省、縣聯社組織與編制人數，應視業務的大小繁簡，由當地人民委員會決定，並由聯社報上級聯社備案。會議上並選舉成立了全國手工業生產合作社聯合總社籌備委員會，關於全國手工業合作社第一次代表大會的召開日期，約在今冬明春，視籌備工作進行情況再定。會議上還討論了手工業生產合作社、供銷生產合作社、供銷生產小組三個章程草案，待修改後另報。

(七) 一九五五年手工業社會主義改造工作的任務是繁重的，中央手工業管理局和全國總社籌備委員會機構新建，力量薄弱。為完成上述任務，必須各

級党委進一步積極領導，大力支持。因此，建議各級党委領導手工業管理機構把手工業主要行業的基本情況摸清楚，並擬定改造、安排方案，在現有手工業合作社中，「加強黨的政治領導，有步驟地進行發展黨團員的工作，並建立黨的領導核心」，以切實整頓現有社（組），並穩步地建立新社（組）。要求中央再調二至三人擔任手工業管理局副局長和全國手工業生產合作社聯合總社籌備委員會副主任，以加強領導。此外，還建議各級党委再「有計劃地派遣、選擇並培養訓練一批手工業生產合作社的幹部」和手工業管理機構的幹部。除中央手工業管理局成立中央的幹部學校，培訓較高級的手工業社會主義改造的領導幹部和業務幹部外，各省（市）手工業管理局及各級生產合作社聯合社，亦應積極辦理手工業生產合作社幹部訓練班，並在可能的條件下籌辦適當的學校，有計劃地訓練基層生產社主任以上的領導幹部和會計、計劃、統計、生產等業務幹

一九五四年手工業社會主義改造工作的總結和一九五五年的任務

——鄧潔同志在第四次全國手工業工作會議上的總結報告

一 一年來手工業合作化運動的簡單情況

一年來，在總路線照耀下，各地黨、政根據中共中央的指示和第三次全國手工業生產合作會議的精神，加強了對手工業改造工作的領導。隨着國家社會主義工業化和各種社會主義改造事業的迅速發展，不少地區召開了手工業勞動者代表會議，並有重點地試辦了對手工業勞動者協會。經過總路線和社會主義教育，提高了廣大手工業勞動者的社會主義覺悟，要求組織起來的情緒高漲。由於各級黨政的領導，各有關方面的支持和全體手工業合作化工作者和社員的積極努力，手工業合作化運動，獲得了相當成績。一九五四年年底全國手工業生產合作社（組）人數達一百一十三萬餘人。手工業生產合作社組織的總產值一九五四年達十一億六千萬。一九五四年在手工業各行業中，已經組織起來的主要產品產量：金屬農具五、六三三萬件，木製農具九二二萬件，金屬器皿八、五〇〇萬件，水車九、六四〇具，大車三、二五〇四輛，木船六、三三七隻，藤繩二四、六〇六噸，車馬輓具二五五萬件，煤八四萬噸，鉄四五、二一一噸，硫化鉄礦石六萬噸，硫磺三、七三九噸，鋸木五〇、七四四立方公尺，木器傢俱六六九萬

部，以適应手工業社會主義改造日益前進的工作要求。

各省市及若干縣的生產合作社現在建立與健全中，幹部逐漸增加，業務逐漸開展，因而，所需的生產週轉資金、職工工薪、幹部培訓及開辦費等尚有不足困難，但生產合作社經濟基礎薄弱，在三、二年內，無力全部解決。因而除各級社社住房要求各級黨政在現有房屋內加以調劑解決外，其他費用細數，我們正與各方研究上報，並請中央能予批准，以利手工業社會主義改造工作的順利開展。

以上報告，當否，請中央審查指示。

中 央 手 工 業 管 理 局

全國手工業生產合作社聯合總社籌備委員會

一九五五年三月二十二日

件，棉布一、一七九萬疋，毛巾三九三萬打，襪子五〇一萬打，服裝三、〇四五萬件，布鞋七三五萬雙，皮鞋一六八萬雙，造紙七、七五九噸，植物油七、七三噸，糖二、六〇〇噸，食品（糖、麵、點心）一三、五七九噸，陶瓷器一〇、〇二九萬件，磚七八、八三三萬塊，瓦二七、八八九萬塊，特種手工藝品：刺繡挑花一四一萬件，雕刻、雕漆三五萬件。從以上主要產品產量看，是基本上符合農業生產、為城鄉人民生活需要、為工業建設及向國外輸出的生產方針，從而有力的支持了國家社會主義工業化。到一九五四年年底為止，全國已建立了十二個省（市）級手工業管理局，全國有十四個省（市）和六十個省轄市建立了手工業生產合作社聯合社（或籌委會）。為着了解手工業情況，一九五四年下半年，在國家統計局主持下，全國各地組織了一萬六千多幹部，進行了手工業的調查工作。國家銀行給予手工業合作組織低利貸款，稅務上對手工業合作組織有了某些優待，國營貿易與供銷、消費合作社在供應、推銷方面，給手工業合作組織有很大幫助。國家並撥了一批積存呆滯物資，給予手工業合作化以大力支援。為着適應國家和人民的需要，除個別行業外，凡為國計民生所需要的，供產銷能取得平衡的手工業生產一般都有發展，尤其是手工業生產

合作組織在增加生產、提高質量、降低成本方面，大多都表現出了組織起來的優越性。在整頓和鞏固原有合作社的過程中，不少地區培養了典型，總結了經驗，為手工業社會主義改造工作，起了示範作用。但是，由於手工業組織機構建立還不普遍，不健全，幹部不多，經驗不足，致組織領導趕不上合作運動發展的需要。在組織發展、民主管理、思想教育、業務經營等方面都還存在不少問題，這些問題，若不很快加以克服，對手工業的社會主義改造工作將會發生不好的影響，可能阻礙運動的向前發展。

二 供產銷平衡問題

根據黨在過渡時期的總路線和總任務，國家對手工業社會主義改造工作，必須與國家社會主義工業化和對農業和資本主義工商業的社會主義改造密切聯繫起來考慮，統籌兼顧，全面安排。一年來，由於我們對手工業的情況了解不甚清楚，缺乏統一安排思想，由於我們的計劃性差，暴露出許多新的問題，尤其是在供產銷方面，存在的問題，更為複雜。

供產銷平衡問題，存在着社與社、部門與部門、地區與地區間的不銜接，存在着內部與外部的不平衡。手工業逐步走向合作化後，勞動生產率一般提高百分之二十至三十，生產社內部發生了勞動生產率提高與勞動力過剩的現象。老社與新社、組織起來的與未組織起來的個體手工業者在供產銷方面也發生某些不協調現象。隨着農村手工副業的發展，也和城市手工業的發展發生矛盾；資本主義商業改組中商業資本家及小商販轉入手工業，以及城市婦女、貧民參加手工業生產，形成手工業人員的增加，產生了新起的手工業與原有的手工業的矛盾。（如縫紉業到處盲目發展）加以有些地區機械執行就地取材，就地生產，就地推銷原則，形成人為的限制，打亂原有的供銷規律，造成了相當程度的供產銷脫節現象。同時國營工業（國營和地方國營）在供產銷平衡中，新建、擴建中，對手工業缺乏統一安排，致發生不少困難，如高陽、江陰、武進、南通等地的手工棉織業產品，質量、花色甚好，品種多，成本也低，一向受廣大羣衆歡迎，在棉紗供應上，目前都發生了很大困難。

供產銷的根本問題，是各行各業統一安排、計劃平衡問題。人民日報一月一日社論「迎接一九五五年的任務」中指出：「在保證社會主義經濟不斷增長的前提下，對國營企業、合作社企業、公私合營企業和資本主義的供產銷計劃，必須加以合理的安排，統籌兼顧，使他們各得其所，反對盲目性，加強社會主義的計劃性」。中共中央指示：「各級人民政府應將手工業視為地方工業的一個重要組成部分」。要求各地黨政將個體手工業及生產合作組織的生產計劃，原材料供應和產品推銷計劃，在省市編製計劃時首先通過地方計劃委員會全面編製，總的平衡後，然後，逐級上報中央平衡，這樣才能統籌兼顧，各得其所，才能加強計劃性，防止盲目發展。

其所，才能加強計劃性，防止盲目發展。

原材料供應問題：一年來有些地區的生產合作組織，隨着生產的發展，原料需要量的增加，由於原料供應計劃不夠，由於原材料供應不足或不及時，曾使生產受到一定影響。各地生產聯社在業務經營上採取了許多有效辦法解決原料困難，利用了國家的呆滯物資，大工廠的廢品廢料，採用了各種原料代用品，獲得不少成績。如：河北泊鎮，山東濟南麻繩社，將麻繩拆開再打麻繩，河北、山西等地，過去將大量胡麻纖維作柴燒，河北省生產聯社推動麻繩社用來打繩很成功；東北利用大工廠廢紗，在旅大、營口、瀋陽生產聯社分別製成襪子、手套、網兜、小孩鞋等；北京、上海利用碎木作玩具；山西賈得紙業社用棉穢作紙，各地利用廢鋼鐵製造農具；石家莊小五金社將國營大工廠大量銅土沫，煉造成銅塊使用，甘肅生產社用織呢廠的落車毛等，解決了織地氈的原料問題；華東各地生產社利用鐵屑熔煉後打成農具、傢俱六、七噸。以上這些好辦法，對生產合作社解決原料供應問題，開闢了新的來源，今後應該認真地有計劃的推行這一工作。

產銷結合問題：一九五四年，各地生產聯社領導的生產社，產品通過國營、合作社貿易銷售的佔百分之七十至八十，比一九五三年大為增加。經驗證明：凡與國營、合作社貿易緊密結合的生產社，生產就能逐漸走上計劃化和正規化。生產聯社經營業務是有成績的，在這方面，過去已總結過一些經驗，今後還必須加以很好的總結，以便推廣。但產銷結合還存在着一些問題，如有些生產社有資本主義思想，粗製濫造，偷工減料，產品質量低劣，而加工訂貨方面也有旺季抓，淡季丟及壓價收購，扣加工費的現象。這些缺點，今後都必須改進。

經營方式問題：新建的生產合作組織，應盡量設法爭取和國營、合作社貿易建立經常的加工關係，取得合理的加工利潤，以便積累資金，逐步擴大再生產，滿足人民需要。對已經有相當經濟基礎的生產合作組織，要求國營、合作社貿易考慮發揮生產合作企業的經濟潛力，節省商業資金，與生產社建立正常的訂貨合同。

淡季儲備與執行合同問題：生產社資金少，產品儲備有困難，應積極的爭取國營、合作社貿易作合理的淡季儲備。生產社可以運用季節差價的辦法，鼓勵各方面淡季訂貨和淡季儲備。做到淡季正常生產，不僅於生產社本身有利，對保證社會需要也有一定作用。生產社與國營、合作社貿易掛鉤，以及與部隊、機關、團體各方面的交易，都應採取合同制。生產社要大力推廣合同制，並保證嚴格執行和遵守合同。

價格與利潤問題：價格與利潤不僅從成本上考慮，而且要从國營、合作社貿易銷售情況，銷售價格和季節性各方面來考慮。國營、合作社貿易根據生產

成本，保證生產社合理利潤，增加公共積累，是國營、合作社貿易對手工業社會主義改造的具體幫助。生產社單純強調「國合貿易應照顧生產社」或在利潤上爭多論少是不恰當的。生產社應該積極搞好生產，節省非生產開支，節約原料，降低成本，增加生產上的收益。

三 關於組織發展問題

一年來，手工業合作化工作基本上貫徹了「積極領導，穩步前進」的方針。基礎較好的地區，發展較為正常；基礎較差的地區，經過加強領導，採取有效措施後，也獲得了新的成就。但運動發展是不平衡的。有些地區，對手工業勞動者組織起來的重大意義認識不足，存在着放任自流，穩步不進現象；也有些地區，對合作化的方針步驟認識不足，存在着貪高貪大及某些盲目發展現象。工作實踐證明：第三次全國手工業生產合作社會議總結的手工業合作化的三種組織形式，是適合於手工業者覺悟水平，是符合於逐步實現對手工業社會主義改造要求的，因而是正確的。

手工業生產合作社是手工業合作化的高級形式，是主體，办好生產合作社，對供銷生產社和供銷生產小組積極向高級形式發展，有吸引和推動的作用，對手工業勞動者積極組織起來有很大的示範和教育意義。生產合作社內部是互助合作的生產關係，社員自己是合作企業的主人，因而發揮了勞動熱情，提高了勞動生產率。經驗證明：凡基層社領導有骨幹，按章程辦事，建立各項制度，在生產管理中時刻精打細算，就能不斷鞏固和提高。但还有不少生產社，存在着不少問題，尤其是領導成分不純，資產階級思想蔓延滋長等情況。這些生產社的具體表現是：財務混亂，偷工減料，貪污浪費，抬高工資，大批僱傭工人，管理上不民主或極端民主，因而產品質量很壞，勞動生產率下降，沒有或很少有公共積累。因此，整頓和鞏固提高現有社是一個重要的任務。鞏固與提高生產社必須從提高生產着手，提高生產，必須從加強領導核心，純潔內部組織，實行民主管理，改善勞動組織，建立財務制度，加強勞動紀律，提高產品質量降低產品成本，改革不合理的工資制度和提高社員思想覺悟水平等方面入手。在這些基礎上，才能談得上改進工具，改革技術，從而達到提高生產的目的。基層社的領導幹部，從這幾方面努力，才能豐富管理生產的知識，生產合作社的努力方向是發展生產，增加公共積累，根據需要和可能的條件向半機械化和機械化方向發展。事實上，現在已經有一部分生產社因經營管理較好，已經由手工生產發展為半機械化生產或機械化生產了。此類生產社對合作化運動有很大的示範作用。手工業生產的機械化是符合於國家的社會主義工業化的要求的，國家工業化可以帶動手工業的機械化。資本主義恰與此相反，手工業在資本主義企業的壟斷下，其命運必然是貧困、破產。

手工業供銷生產合作社是一項新的工作，一九五四年完成組織發展計劃和生產計劃的情況較差，這說明我們對這種組織形式的作用和必要性還認識不足。工作實踐證明：這種較低級的組織形式是非常適合分散、面廣的獨立勞動者的要求的。從現在不精確的統計數字來看，二十萬左右的手工業者中，獨立勞動者佔九百萬人左右，這就可以看出獨立勞動者在手工業勞動者中間的重要性。因此，供銷生產社乃是今後手工業合作化運動的重要環節。手工業獨立勞動者是願意走合作化道路的，但他們是勞動者，又是私有者，因此，顧慮很多，對私有制非常眷戀，他們怕一人入社，老婆孩子不能幫助做活，維持不了生活；有的則怕財產歸公，將半成品和製成品收藏起來；有的小業主留戀着自己的「小天地」，不願放棄剝削，有的怕人多心不齊，「合作不成」；有技術的怕別人佔便宜，自己吃虧。有些獨立勞動者，感到低級形式合乎自己的心願，但貪圖名譽，却要求組織高級的；有些地方的資本家，從中破壞鼓勵個別手工業者要搞就搞高級的，山東濰坊銅工業資本家說：「你們組織生產社，我拿二億元」。我們應當認識，組織獨立勞動者要比組織失業工人困難得多，必須了解他們的要求，思想情況和願望，天津市有些獨立勞動者說：「我們手工業者多是拖家帶口的，這種供銷生產社正合我們的心願」，這說明，我們不能要求過高過急，否則，就會脫離廣大手工業勞動者的覺悟水平。供銷生產社採用以戶為單位入社的辦法是好的，避免了在組織時一次解決過多問題，變化過於突然，使小生產者難於接受。以戶入社，分散生產，可以利用家庭輔助勞動力，打破獨立勞動者「二人入社好，全家吃飯難」的顧慮。獨立勞動者開始時帶僱工和學徒入社，還有輕微剝削，經過一個過程，僱工、學徒和業主平等入社，按勞取酬，可以逐步改變生產關係。獨立勞動者開始時還是一家一戶生產，經過一個過程，適當加以組織，進行分工協作，部分工序掌握在合作社手中（如棉織漂染、小五金的電鍍），把個人生產品改變為社會生產品，可以逐步改變為集中的生產，和逐步改變生產資料所有制。經驗證明，從供銷入手，而不停留在供銷階段，逐步地改進和提高，這是個體勞動者易於接受的。同時，組織供銷生產社還可以在供銷階段培養幹部，鍛鍊小生產者的集體思想和集中生產的習慣，積累生產管理與業務經營的經驗，積累公共資金，為提昇到生產合作社創造條件。但供銷生產社，業務內容偏重於供銷方面，社員分散生產，所有制起初又沒有多大改變，因而當其生產方面的困難解決以後，就容易發展資本主義，如增加僱工，擴大剝削，追求利潤，將好貨向市場出售，甚至拒絕加工訂貨等。因此，長期停留在供銷階段是不對的。必須使供銷生產社逐步向生產合作社過渡。過渡的辦法：首先由統一供銷入手，從流轉環節中剝離手工業勞動者和資本主義的聯繫，使社員避免中間剝削，以更多的時間用於提高生產，增加收入，並可以使供銷生產社按計劃指導社員生產。其次，國家貸款只貸給供銷生產社，不貸給

社員個人，限制社員入社後增加僱工，原有的僱工、學徒要逐步平等入社；逐步改變以戶入股為以人入股，逐步過渡到業主與僱工、學徒按勞取酬，根據生產需要，將業主的工具和設備交與生產合作社公共使用，付給一定代價（或作價分期交還）。最後，從生產過程中研究勞動分工，以公共積累購買公有的工具設備，把主要生產環節集中生產，改變原有的師傅、僱傭和家長制的封建關係，逐步成為互助合作的生產關係。這樣才能達到改造的效果。今後組織獨立勞動者，主要應以供銷生產的形式，逐步發展提高，向生產合作社過渡。

生產合作社領導的供銷生產小組是和國營、合作社貿易掛鈎的一種簡易的組織形式，便利於對手工業勞動者進行生產指導，便利於幫助他們克服生產上的困難，增加勞動收入，逐漸改變生產關係。這是手工業勞動者最容易接受的組織形式，這種組織形式與供銷生產是有區別的。因為供銷生產小組條件不高，組織簡便，三、五人，或三、五戶，有一些簡單工具和設備，就可以組織。可以集中生產，也可以分散生產，是培養生產合作社和供銷生產社的最廣泛的來源。其中有些工具公有，集中生產的，已經是小型的生產合作社。此外，各地都有國營、合作社貿易領導的加工訂貨小組，數量很多，我們意見：當地有生產合作社的，根據條件可逐步移交生產合作社領導。因國營、合作社貿易是外部的領導，不能改變小組的生產關係和所有制。另外民政部門、救濟機關或羣衆團體領導的生產小組以及各地的自發小組可分別情況，具體處理：（1）分別與原生產小組，根據具體情況與條件，指導其成為生產合作社、供銷生產社或結合的，應批准轉為正式社（組），或併入較大的生產社，亦可聯合幾個小組成立供銷生產社或生產社，對成分複雜，領導權為手工業資本家或壞人操縱把持的合營組織，應採取慎重態度，加以審查，通過勞資分化或取締辦法（取締假合作社），只組織其中的手工業勞動者。（3）生產不符合社會需要的，應儘可能幫助其轉業。總之，整頓小組應慎重，切實的了解領導成分，訓練骨幹，並按先易後難的步驟，分批進行，確防全盤包下來，一次消化不了。

在供銷生產小組階段，生產關係和所有制一般的都沒有大的變化，到了供銷生產社階段，生產關係和所有制都逐步發生了變化，解除了僱傭關係，改善了師傅關係，也有了公共財產。這些生產關係和所有制的根本變化，就是由勞動羣衆部分集體所有制變成了合作社集體所有制，由供銷生產小組或供銷生產社提高發展成為生產合作社。供銷生產社和分散生產的生產合作社的基本區別就在於：分散生產的生產合作社內部社員個人不能僱工和沒有師傅關係，加以主要生產工具屬於集體所有。

三種組織形式，都須有民主通過的章程或簡則。這次會議對生產合作社和

供銷生產社的基層組織章程和供銷生產小組簡則草案，進行了詳細討論和研究，大体上把三者不同性質、目的任務和條件都作了區別，可以試行。一般說，個體手工業者走合作化道路，應逐步過渡，依次前進。劉少奇同志在關於中華人民共和國憲法草案的報告中指示「……手工業……的社會主義改造過程，都可以有過渡的形式，而採用靈活的多樣的過渡形式又是完全必要的」應該依此辦事。但也不能機械搬用，不可把有足夠條件直接組社的，硬套公式。

四 有關幾個政策性的問題

一、關於「階級路線」問題：在這次會議中有的地區提出在手工業社會主義改造運動中應該明確公布以「依靠手工業工人，團結獨立勞動者，發展手工業生產合作互助」的階級路線。我們認為：手工業合作化的對象包括：手工業獨立勞動者、手工業工人和家庭手工業者，他們都是手工業勞動者，而獨立勞動者又是其中最主要、為數最多的一部分。獨立勞動者一方面是勞動者，另一方面又是私有者。他們一般都參加主要勞動，有較好的生產技術。據武漢市十四區七百四十戶手工業者的統計，手工業勞動者掌握主要技術的佔百分之七十四，一般技術者佔百分之十八，沒有技術的只佔百分之八。獨立勞動者和學徒的關係是師傅關係，他們和僱工的關係主要是主要勞動與助手的關係，並不剝削關係。這種關係與手工業資本家對僱工的剝削關係有基本上的區別。因此，合作組織中不提「依靠手工業工人，團結個體手工業者」的「階級路線」為宜。提出這樣的「階級路線」，可能在手工業勞動人民內部引起糾紛，影響僱工、學徒不鑽研技術，而鬥爭師傅，掌握主要技術的獨立勞動者生產情緒不高，傳授技術的興趣不大，這對搞好生產是不利的，河南漯河鐵工社在整社中，學徒鬥爭師傅，師傅退社，現該社一般雖較好，但對生產技術的提高却大感困難。我們認為：在實際工作中要依靠那些自覺的積極的社員骨幹，當然，這些社員骨幹往往是以以前受地主、資本家和私商剝削壓迫最重的人。但是，我們不能忘記國家對手工業者和手工藝人進行社會主義改造的巨大任務。因此，我們應該輕視那些過去有過僱工的手工業者，相反的應該吸引他們積極參加生產工作，信任他們，並注視他們完成任務的情況。我們認為：教育和團結獨立勞動者，鼓勵他們根據自願原則走合作化道路，逐步改變個體私有制為手工業獨立勞動者積極參加社會主義建設，反對資本主義經營思想和作風，使廣大手工業獨立勞動者積極參加社會主義建設，這就是工人階級的階級路線。

二、農業和手工業生產分工與結合問題：有的地區，手工業勞動者組織了手工業合作社，忽視了農業生產，有些地區單純強調農業生產，將手工業社併入農業社內，將手工業社的公共積累併入農業社，購買農具，並將手工業社員的收入合併到農業社與農業收入平均分配。農業與手工業結合或分工的目的，

是使農業和手工業兩不誤，勞動互助，發展生產，增加農民與手工業者的收入，根據自願互利，按勞取酬，農業與手工業各計盈虧，獨立計算。目前在處理這個問題上經驗極少，僅依據河北、山西等省的做法，關於農村副業的領導關係問題，我們提出如下建議：農業和農副業在未分化以前，一般均由農業生產合作社組織領導，但應貫徹農業和手工業生產兩不誤的原則並最好各計收入，盈虧，以保證從業人員的積極性。農村中，在手工業較集中，農戶收入以手工業為主要來源的地區，建議第一：組織手工業和農業的混合社，並以手工業社領導為主。第二：手工業生產帶有季節性者，手工業和農業分別組社，社員可以跨社。

三、關於改造僱傭十人以下的手工業小資本家問題。根據典型調查的推算，全國十人以下的手工業戶中，約有百分之三到百分之七是勞資關係（有的大城市在百分之十以上）。這批勞資戶中，有一部分是小手工業者上升為小手工業資本家的，只要放棄剝削，可以歸隊，他們同樣有分散、落後的弱點，和供、產、銷方面的困難。但是，在社會主義改造中，他們「上不接天，下不落地」，既輪不上走國家資本主義道路，合作社也不要他們，處境很困難。目前改造手工業小資本家尚是一個新的問題，個別地區已開始有條件的吸納他們入步驟，有條件的加以試辦，這對改造手工業小資本家可能是一種有效辦法。吸納手工業小資本家加入合作社，應掌握：（1）放棄剝削，參加勞動；（2）小資本家參加社後，讓他們分別參加到不同的生產組內，不能參與合作社的領導；（3）工具折價入股外，多餘部分可以存款計息；（4）接收這些成員的領合作社，要經常提高警惕，繼續對他們進行思想改造。並能在試辦過程中，吸取經驗，改進對這些人的改造工作。

四、手工業勞動者協會問題。一九五三年曾提出組織手工業勞動者協會的要求，一年來各地試辦結果，證明組織手工業勞動者協會有以下幾點好處：（1）可以劃清手工業勞動者與資本家的界綫，從而鼓勵了手工業勞動者的生產和經營的積極性；（2）加強了對手工業勞動者的團結和教育，促進其合作化，為合作社的發展作好準備工作；（3）加強了對手工業勞動者的統一領導，政府的政策法令，易於貫徹，並易予指導其改進生產和經營；（4）可以調整與改善手工業勞動者內部的僱傭關係和師傅關係。

勞動者協會的性質：是手工業勞動者自願結合的羣衆性的政治團體。組織對象，手工業獨立勞動者和手工業工人、學徒。吸收個別手工業者的條件，宜寬不宜嚴，資本家不得參加勞動者協會，受僱於資本家的工人，以參加工會為宜，因為他們主要是勞資關係；手工業勞動者所僱傭的工人，參加勞動者協會後，可仍保留其工會會籍，但不向工會繳納會費。手工業勞動者協會由當地政府手工業管理機關領導，目前因手工業管理機關還不健全，可由手工業管理機關

與手工業工會進行雙重領導。手工業勞動者協會可以協會名義參加手工業生產合作社，作為團體社員，以便於合作社組織起來的準備。在沒有生產合作社的縣、市，勞動者協會應以團體會員資格參加工商聯，手工業勞動者個人不必個別參加。勞動者協會（市）可以組織，有必要時可設區分會。省（專）不必建立，因勞動者協會地方性大，不需要有垂直的領導系統。由於手工業勞動者協會是新的工作，經驗還不成熟，一九五五年各地仍是採取重點試辦，取得經驗，再行推廣。

五 一九五五年手工業改造的任務和組織措施

手工業改造的方針是：「統籌兼顧，全面安排，積極領導，穩步前進。」一九五五年社（組）員數要求達到一百七十萬人，即比一九五四年增加五十七萬人左右。一百七十萬人中，生產合作社的社員數要控制在七十八萬人左右，供銷生產合作社的社員數應不少於四十萬人。組織行業的重點放在產品迫切需要及同大工業矛盾較少的和對農民、城市居民、出口有重要意義的產品的各行業上。總產值要求達到二十億元，在供、產、銷平衡，按行業全盤安排，增加產量，提高質量，降低成本的基礎上爭取超過。並要求增加品種，改進式樣，花樣，提高質量，降低成本，適應國家經濟建設要求，並滿足廣大城鄉居民在生產及生活上日益增長的需要。

為保證完成上述任務必須採取下列組織措施：

一、整頓和鞏固提高現有社：通過以搞好生產為目的，提高社員覺悟，純潔領導，建立與健全各種管理制度，為組織發展建立穩固的基礎。搞好生產的內容，首先要加強計劃指導生產，要使每個社員、基層社、車間及社員個人的都知道自己的奮鬥目標，並瞭解各自的任務與如何保證計劃的順利完成。建立生產、實行社的民主管理，開展各種不同內容的勞動競賽，建立自覺的勞動紀律，產品檢驗制度，生產責任制以及合理工資制度，提高勞動生產率，增加合半機械化和機械化方向發展。

整頓和鞏固提高現有社工作，不僅是保證生產任務完成的重要措施，而且是培養旗幟，開展手工業生產合作互助的重要工作。各級領導機構應組織力量面向基層，按照生產合作社章程草案的基本精神，提出四個條件，作為衡量的標準：（1）組織純潔，有一定的民主管理制度；（2）生產正常，比較有計劃；（3）財務制度不亂，沒有人貪污；（4）產品質量至少不低於合作以前的正常標準。凡具備這四個條件者為健全社，只具備一、三兩條，二、四條較差者為中間社，四個條件都差的為不健全社。各級應依此標準對現有社進行分析排隊，要求原有社（組）員的勞動生產率提高百分之十左右，較好的生產社應進一步建立生產管理制度，中等的社，要切實搞好民主管理，較差的社，要加

以整理，能够站得住，不致垮台。在鞏固提高現有社的过程中，各地要切實創辦三種組織形式及行業的典型社。以作指導各組織形式與行業社工作的開展。在計劃發展生產合作社時，除組織一部分新社，或將原有社擴大一部分外，應從兩種低級形式中提升一部分到生產合作社去。在佈置低級的供銷生產社和生產小組發展數字時，要把兩種低級形式上升到生產合作社的情況估計進去，否則，低級組織的發展將會有一部分空額補充不上，就不能保證計劃的全面完成。同時，發展進度要適當地加以時間上、地區上的合理調度。克服上半年鬆，下半年緊的現象，在基礎好，領導與幹部強客觀上亦需要發展的地區，可以適當發展，條件不夠的地區，要加倍努力，積極瞭解情況，以創造發展的條件。總之，在發展時要有計劃，有步驟，不要平均分配任務。造成計劃本身的合理的現象。尤其是在發展中應認真的注意發展供銷社，加強對供銷生產小組的領導，以備給提昇到生產合作社創造條件。

邊遠各省兄弟民族手工業工作，此次會議已作了初步的研究，全國生產總社今後對這一工作應作具體幫助，希望有關地區對少數民族地區的手工業多加注意，繼續研究，重點試辦，取得經驗，以便推廣。

二、作好調查研究工作。在去年各級統計局調查的基礎上，認真的總結分析，並輔以重點的調查。一九五五年在全國範圍內要更深入地摸清鐵業、木器、棉織、針織、陶瓷、造漿造紙、土糖、製革、特種手工藝（地毯、雕塑、刺繡、景泰藍）等九個行業的情況，包括行業分佈、從業人員、產量、價值、供、產、銷等情況，以便國家對各該行業統籌兼顧，作統一安排。

各地對其他行業，亦應進行排隊，掌握重點。行業重點應以城鄉人民生產和生活需要的行業，供應國家出口需要的特種手工藝品以及為工業建設服務的行業為主。行業排隊，要充分估計到新的變化和新的需要，必須與當地國營工業、公私合營工業、私營工業緊密銜接。作出具體安排。排隊原則主要根據：產品的銷售情況和銷售量增長的可能性；原料供應情況和原料來源升降的可能性；與機器生產或地方國營工業的發展有無抵觸。根據專題小組的研究，行業排隊的初步意見：

第一類，原材料及產品銷路均無問題的行業，可適當發展。如：鐵木農具業、竹柳編織業（已有相當發展的地區，可不繼續發展）；陶瓷業（國內供不應求，國外需要每年有增加）；建築材料業（磚瓦、石灰、石子、石塊、木料）；家庭用俱業（如炊具、傢俱、用具）；五金器材業以及農具業等，均可在統一安排下適當發展，為着支援農業生產，應大力組織為農業生產合作社修理農具。

第二類，原料有問題，產品銷路供不應求的行業，應根據原料供應情況，進行產品排隊，按照輕重緩急順序，確定發展與否，此類行業必須注意節約材料，推廣使用代用品，以滿足生產上的要求。如皮革業，應充分利用地方雜皮，以豬皮代替牛皮，廢膠代替皮革。棉織業和針織業，採取保存精華，緊縮

副業，淘汰落後的方針，對棉針織重點地區，有關廣大勞動羣衆生活問題，必須合理處理，要求各有關部門作統一安排。蘇繅業，應先組織為農業生產和基本建設生產的蘇繅業，儘量推廣利用葫蘆、棉繭等代用品。

第三類，原料不缺，產品銷路有問題者，應根據銷路情況進行組織，適當控制組織發展，避免積壓，或試製新產品，適應社會需要，以求打開新的銷路。如算盤、日記本等行業。

第四類，原料產品銷路均有問題的行業。如：牙刷業，目前原料缺乏，產品不易推銷，應壓縮生產暫停發展，適當轉業一部分；服裝業，部分地區應停止發展，部分地區可酌情組織；印刷、肥皂業，很多地區銷路有問題，也應慎重組織。其他如製造迷信品、首飾、銅錫器業，要逐步淘汰和轉業。

第五類，屬於生產原料的行業。如煉鐵業，為配合國家工業化，民用鐵已感不足，各地可適當的組織開採冶煉土鐵的生產社；煤，在地方計劃的統一平衡下，改善小密設備，保證安全生產組織開採；金屬加工，各廠礦及民間收購的廢鋼鐵，根據生產需要，進行加工，其他如收購廢物料，利用廢物料生產的生產社應大力組織。

第六類，可以根據需要，組織為出口貿易服務的手工藝品生產社，技術上與全國美術協會合作，供應推銷上與各外貿公司合作。在大、中城市，並可組織服務性合作社。在城市中可以組織小型修建合作社，以補助國營工程公司的不足。

各省（市）根據具體情況，確定組織發展的行業，報請上級社和當地黨政與計委（或財委）經過統籌兼顧，統一安排，審查批准後再加以施行。

三、根據計劃平衡，產品歸口，劃分經營範圍，減少流轉環節的原則下，加強生產合作社和國營商業、供銷合作社的供、產、銷的結合。

為加強統一計劃平衡，國營商業、供銷合作社對生產合作社及個體手工業的原料供應和產品推銷工作，應經過當地手工業管理局或生產聯社統一計劃，以促進手工業社會主義改造。

在銷售方面：在國營商業和供銷合作社能保證正常銷路的产品，應鼓勵固定長年結合，凡不能保證銷路正常的產品，可由生產社自己經營。凡供出口的手工藝品等物資及運銷城市的大宗產品，歸出口公司和國營商業負責。省內地產地銷和運銷農村的產品，歸供銷合作社負責。城、鄉、內、外都需要的產品，由內貿、外貿、供銷社三方面協商比例。凡工礦、交通、水利、基建機關團體，及農業生產社需要的產品，均可和生產社直接掛鈎。

在原料供應方面：進口原料，由進口公司負責；一般產品的原料，由生產社自己組織採購或訂貨單位負責；國家統一調撥物資，由生產社直接向有關單位進貨或自行採購及委託採購。

生產聯社應設立業務機構，解決基層社供銷方面的困難問題。解決供銷問題，主要的是與國營、合作社貿易密切結合，爭取訂立長年合同，生產聯社經營

業務的目的，是爲了更好的爲基層社服務，通過業務指導生產，目前應以解決基層單位原材料供應爲主。生產合作社的業務經營，必須反對資本主義經營思想。根據第三次會議總結：「基層生產合作社或上級聯合社可以設立自己的供銷業務批發機構和門市部。這種供銷業務機構是爲了洽訂合同以購買原料和批發產品，這種門市部是爲了向人民宣傳自己的商品，與消費者直接見面，以便直接地迅速地吸取消費者意見以改進自己的生產。」一年來各地已取得了一些經驗，應該加以總結。同時生產合作社籌委會亦準備與中央商業部、全國供銷總社，將這一問題更加具體研究以利工作。

四、進一步加強對個體手工業者的領導。組織貫徹對手工業勞動者進行總路綫的宣傳教育。加強手工業工人和手工業獨立勞動者的團結，加強手工業合作社的社員和未組織起來的個體勞動者的團結，並教育手工業發揮其生產積極性，並指導其改善經營，提高生產。各地可繼續通過手工業者代表會議，和試辦手工業勞動者協會，把手工業獨立勞動者、手工業工人和學徒從政治上組織起來團結起來。手工業勞動者代表會議或手工業勞動者協會，應成爲黨、人民政府和廣大手工業勞動者密切聯繫的紐帶。對廣大手工業勞動者進行合作化的社會主義教育。

五、建立與加強領導機構。爲了加強對手工業工作的領導，各省（市）凡未建立手工業管理局、處領導機構的應迅速建立起來。專區和縣可視手工業的多寡亦應迅速專設手工業管理科或明確指定由工商科兼管。手工業管理局是國家管理手工業的行政機關，通過瞭解情況，確定政策，指導手工業生產，加強對手工業者的教育，提高其覺悟，團結廣大的手工業勞動者，引導和幫助他們組織生產合作和供銷合作。逐步實現國家對手工業社會主義改造的任務。手工業管理機關的編制：省（市）十五人至四十人。若與編委會編制數不符時，以編委會數字爲準。省轄市與專、縣編制人數由當地黨政省委省府決定，關於手工業開業、歇業的審核登記工作，及對手工業的統一加工訂貨業務，在目前情況下，可仍由工商行政部門負責辦理，但各級手工業管理機關，應對這方面積極了解情況，待條件成熟時，以便逐步接管，在幹部條件與工作條件具備的省（市）可以試辦，取得經驗。

成立省、縣級手工業生產合作社聯合社：凡有五個以上的生產合作社的地區，都可以成立縣（市）生產合作社。省可以聯合市、縣聯合成立省聯合社。條件具備的縣（市）或省（市），應於今年上半年直接民主選舉聯合社或成立聯合社籌委會，基礎較差的地區，亦應積極準備條件，在年底建立聯合社或籌委會組織。

各級聯社的主要任務是：審查和批准生產合作社和基層社的生產計劃，配合政府對手工業進行系統的調查研究；組織生產合作社的計劃統計工作；領導生產合作社或基層社搞好生產；組織和經營供銷業務，有計劃的供應原料，推銷商品；領導和檢查生產合作社的財務會計工作；檢查手工業合作組織遵守社

章，執行黨和政府政策法令的情況；審查和批准生產合作社的成立和解散。

省（市）生產合作社的編制，視各省（市）手工業從業人員多少和工作的實際需要情況決定，人數應由少到多，機構應由簡單分工逐步發展爲細密分工。甲類省分以九十人到一百一十人爲限；乙類省分以七十人到九十人爲限；丙類省分以四十人到七十人爲限；丁類省分以二十至四十人爲限（不包括供銷業務的經營人員）。省市聯社的編制，中央有統一規定時，以統一規定的數目爲準，至中央直屬市生產合作社的行政管理人員的編制根據工作需要，請各市委決定。省（市）聯社內暫可設辦公室、幹部科，計劃統計科，組織檢查科，生產科，物資技術供應科，財政科，推銷科。

要搞好手工業社會主義改造工作，就需要有大量德才兼備的幹部，因而，要求各級黨政應繼續抽調一批堅強的幹部到手工業管理部門與手工業合作社系統中工作。

各省（市）縣聯社在成立初期，沒有經濟基礎，其住房、辦公問題感到有很大困難，各級政府應根據需要給予適當調撥。經費問題，全國生產總社籌委會準備全面的向國務院提出要求，補助事業基金的數目以解決困難省（市）生產合作社的生產基金與生活困難問題。

六、加強黨的政治領導和大力培養幹部。建議各級黨委，應設立專門部門或指定專門部門和領導人領導手工業工作。在合作社內部沒有建立黨的地區，必須積極主動請示黨委領導，進行建黨建團工作，在合作社內部已建立了黨、團領導核心的，必須進一步求得鞏固發展。黨和團的組織經常提高幹部和社員的社會主義覺悟，努力克服小資產階級的情緒，按照社會主義的原則辦事，堅決反對資本主義腐蝕和侵襲，發揮黨在手工業社會主義改造事業中的堡壘作用，把手工業改造工作引向健康發展的道路。通過手工業勞動者協會和手工業者代表會議，黨可以經常的對個體手工業者進行思想教育。

教育幹部的基本方針，是學習蘇聯先進經驗，理論結合實際，政治結合技術，學以致用爲原則。計劃把現有的北京生產合作社幹校改爲中央手工業生產幹部學校，並積極創造條件，準備在南京、武漢、瀋陽、重慶、西安等地建立中央幹部分校。中央幹部校以訓練師資和省（市）社處長級以上幹部爲主，各省市社和中央分校訓練縣社主任級幹部爲主。省（市）社目前主要採用辦訓練班的辦法，以訓練統計、財會、組織生產管理的人才爲主。個個有條件的省市亦可建立中等技術學校。大力組織在職幹部學習，編輯出版有關手工業社會主義改造的書刊，是培養幹部和教育社員的一項重要工作。人民大學過去設立的生產合作社班，本科和專科畢業的學員，對手工業合作化工作幫助很大，建議人民大學增設手工業生產合作社班次及在各函授站開課，更多的培養手工業幹部。並要求中央組織和人事部門今後分配工科大學畢業生時，尽可能的照顧手工業生產合作社的需要。



爲完成國家第一個五年計劃中所規定的 供銷合作社任務而奮鬥

七月五日開始的中華人民共和國第一屆全國人民代表大會第二次會議，到三十日下午已經勝利閉幕了。會議全體一致通過了中華人民共和國發展國民經濟的第一個五年計劃。正如在決議中所指出的：中國共產黨中央委員會和毛澤東主席主持擬定的我國發展國民經濟的第一個五年計劃，是全國人民爲實現過渡時期總任務而奮鬥的帶有決定意義的綱領，是和平的經濟建設和文化建設的計劃。這個計劃所規定的方針、任務和政策，都是正確的，投資比例和各項指標，都是切合實際的和合理的。毫無疑問，這一規模巨大的計劃的實現，一定會使我國國民經濟的面貌發生重大的變化，我國人民民主專政將更加鞏固，全國人民的物質生活與文化生活將有進一步的改善，這是一個爲把我國由落後的農業國變爲先進的社會主義工業國家奠定初步基礎的計劃。這一計劃一定會得到全國人民的熱烈擁護，特別是工人階級和廣大農民民的熱烈擁護與支持，他們一定會爲堅決實現這一偉大的五年計劃所規定的各項任務而奮鬥！

從供銷合作社看來，正確認識國家發展國民經濟的第一個五年計劃的重大意義，和堅決貫徹執行五年計劃中所規定的供銷合作社的任務，對於供銷合作社全體職工，不僅將大大提高我們的政策理論水平，而且對於改進供銷合作社業務，進一步鞏固和提高供銷合作社工作，也將有更重要的實際作用。

根據國家第一個五年計劃，究竟對供銷合作社提出那些新的任務，新的要求呢？我們認爲以下幾項任務是非常重要的：

第一，由於國家五年計劃的任務是要集中主要力量進行以蘇聯幫助我們設計的一百五十六個單位爲中心的、由限額以上的六百九十四個建設單位組成的工業建設，來建我國工業化的初步基礎。這就是說隨着國家工業的迅速發展，供應農村生產資料和生活資料在五年計劃內都很大的增長，所以按照已經確定的國營商業與合作社實行城鄉分工的原則，對農村五億人口以上居民的工業產品進行合理的分配工作，是供銷合作社一項極爲重大的任務。

按照國家第一個五年計劃中規定，在人民購買能力迅速增長的基礎上，一九五七年社會商品零售總額將達到四百九十八億元左右，比一九五二年增長百分之八十。其中供銷合作社的零售總額將上升百分之二百三十九點五，其在社會零售額的比重，也將由百分之十八增加到百分之三十四點一。爲着完成這一艱

巨的零售任務，在供銷合作社的業務領導上，必須注意以下幾方面的工作。

(一) 組織國營商業經營的工業品下鄉，因爲國營商業經營的工業品，都是與國計民生關係最大的商品，又是農村最必需的商品。這一工作如果進行的不好，就會影響人民的生產與生活，影響工業生產的發展，影響城鄉物資交流。

(二) 除將五年計劃內國家工業增產許多商品（如布疋、植物油、食鹽、針織品、捲煙等），應按照人民需要，使供應的品種對路，供應及時外，由於一些主要工業產品還不能滿足人民購買能力迅速增長的要求，還必須加強計劃供應工作，對農村全體居民實行合理的分配。

(三) 與地方國營工業，特別是與廣大的手工業生產社，個體手工業者進行聯繫，協助他們生產更多的生產資料與生活資料，做好產供銷平衡工作，以補足國家工業產品之不足。

(四) 大力開展批發工作，建立批發機構，合理的調整商業網，使批發爲零售服務，零售爲居民服務，以便合理的組織商品流轉，保證更好地滿足人民需要，並促進工業生產的正常發展。

第二，由於第一個五年計劃的基本任務中規定了要發展部分集體所有制的農業生產合作社，並發展手工業生產合作社，來建立對於農業和手工業的社會主義改造初步基礎。更具體規定了全國農業及其副業的總產值在五年內應增長百分之廿三點三，其中又特別強調了糧食增產，棉花增產及其他一些重要工業原料的增產任務。因此，爲着適應農業生產合作社運動的發展，爲着完成糧、棉增產指標，盡一切努力做好農業生產資料的供應工作，來保證增產和促進互助合作運動的發展，也是供銷合作社一項極爲重大的任務。與此相應的是供銷合作社生產資料供應計劃必須比一九五二年增加二點六倍以上。在供應的品種上主要是做好新舊農具、肥料、種子、牲畜及飼料工作。做好這工作的關鍵是在於，必須與農業生產合作社、互助組以及個體農戶密切結合，經常了解農業社，互助組在生產需要上的新變化，而且應把主要生產資料需要與供應計劃加以銜接，訂立預購合同或結合合同。保證在品種、數量、時間上供應及時。在推廣新式農具方面必須認爲這不是普通的商品交換，而是國家在農業生產上一項極爲重要的技術措施，在國家沒有生產與供應大量的拖拉機以前，農具的改革主要是提倡使用新式步犁，雙輪雙鐮犁，單鐮犁，新式水車等等。必

須強調「技術在先，推廣在後」的原則，做好訓練幹部，準備供應零件及保證修理等工作，才可以大量推廣。對於耕畜的經營調劑工作，也必須具有同樣的認識，努力做好這一工作。

總之，在供應農業生產資料上，一定要保證將工業上製造出廠的各種新式農具（這個數量是很大的，五年計劃內供應農民的双輪犁有一八〇萬部，新式步犁五〇萬部，水車六八萬部）全部銷售出去，而且還要做好舊式農具供應工作，克服目前一些地區已經產生的不按羣衆需要，粗製爛造，規格不好，形成積壓的現象；不僅要做化學肥料，餅肥的供應工作，而且要提倡經營與製造糞肥，如利用城市大糞、骨渣、皮頭，及開始試驗製造礦質肥料，菌肥，魚肥，茶子餅肥，以及利用銅鐵渣，人造尿水等，廣泛的開闢肥料來源，克服過去單純依靠化學肥料，油餅肥料的現象。對於優良籽種供應，飼料經營，也應加以注意。

第三，要加強與改進對農產品、農業原料的採購工作。根據國家發展國民經濟的第一個五年計劃規定，雖然將大部主要農產品，農產工業原料（如糧食，油料，棉，麻，菸，茶等）要逐步移交給國家採購部門專責收購，供應，但是由於與國營商業實行城鄉分工和商品分工後，供銷合作社負責經營管理的小土產，副食品，中藥材，廢品，生產資料增加了許多，增長速度一般地均在兩倍或數倍以上。因此，供銷社採購任務仍然是很大的。而做好農產品，農產原料的採購工作，特別是做好土產，副食，中藥材，廢品收購工作，對於工業原料的豐富，出口土產換回外匯，以增產工業設備，增加工業生產，是具有極其重要的經濟意義和政治意義的。因此，各級供銷社必須認識這一採購任務的重大變化，除今後接受國家委託仍然收購一部分主要農產品，農產原料外，要堅決的將主要力量集中在採購分散的，零星的小土產上去，為國家與人民搜集和發掘更多的貨源，以支持國家工業化，來尽可能地滿足城鄉人民的需要。並克服過去各地不重視小土產收購的偏向。在完成這一工作任務時應該強調提高採購工作質量，為此必須在供銷合作社系統內實行「系統領導，統一計劃，分級管理與各自核算」的原則，既實行統一的計劃調撥，統一作價，統一管理的委託代購方式（這是過去代替國家採購農產品及農產工業原料的主要方式）為自營方式，同時對供銷合作社自營採購供應的商品，對市場供應，農村採購業原料及合作社自營採購任務時，應繼續對農民實行預購合同與結合合同，促使農業生產依計劃生產，並做好工業品、生產資料供應工作，以達到刺激生產的目的。

第四，由於五年計劃中明確的規定，要基本上把私營資本主義工商業分別納入各種形式的國家資本主義軌道，建立對於私營工商業社會主義改造的基

礎，在李富春副總理的報告中更具體地指出，原有私營商業在五年內經過社會主義改造，將有半數以上轉變為各種形式的國家資本主義形式的商業和由小販組織起來的合作形式的小商業。所以按照國營商業與合作社商業城鄉分工原則，接受國家的委託對農村私營商業繼續進行社會主義改造工作，繼續貫徹數以上分別經過代購、代銷、經銷、經營小組，以實現五年計劃內把小商小販半形式，組織起來變為合作形式的商業的任務，對於供銷合作社講來，是十分重大的。

今年上半年，由於各地黨委的領導重視，各級合作社幹部工作努力，安排與改造工作是收到很大成績的。其主要表現，是零售前進現象一般已停止下來，已相當普遍的開展了批發業務，已將百分之七十左右的私商困難戶進行了適當的安排，進一步活躍了城鄉物資交流和擴大了有組織的市場，並取得了一些安排與改造的經驗。但是，有些地區仍然存在著對首先維持下來然後改造的精神，理解的不深不透，對農村私商基本情況及各類私營商業特點以及社會購買力瞭解不夠等缺點。因此，今後任務，是在「統籌兼顧，全面安排，積極改造」的方針下，應由上半年先安排後改造，逐步地轉變為主要改造，繼續安排。並應在安排中注意調整商業網，安排公私比重，開展批發業務等三方面的安排，把農村市場安排好。在改造中應更好的運用及發揮四種改造形式，即經銷、經銷小組，合作社商店，合作小組，代購、代銷小組，代銷小組，合作社私營商業社會主義改造任務。

為實現國家第一個五年計劃中所規定的供銷合作社的任務，我們認為必須首先克服目前工作中存在的缺點，這些缺點的主要表現是：政治工作很差，思想領導薄弱，業務經營，財務管理均不健全或缺乏必要與可行的制度，以致存在著相當嚴重的混亂現象，民主管理，監督和檢查制度不健全，有的甚至違犯了合作社是羣衆經濟組織的民主管理原則，理事會和代表大會未能定期召開，監事會流於形式等等。因此，必須加強政治思想工作，加強領導，和用厲行節約的辦法積極地改善經營管理，務使每一個合作社工作者進一步認識供銷合作社在五年計劃中所擔負任務的重大意義，進一步認識供銷合作社在社會主義建設和社會主義改造事業中的重大作用。應該同時加強黨的工作，民主管理工作及監事會的工作，與一切輕視政治工作及貪污浪費現象進行不調和的鬥爭。要認真地展開供銷合作社系統內的節約運動，認真地將商品流轉費，商品損耗中不合理現象，按照中央指示及最近全國總社指示精神，加以降低。在基本建設投資，生產企業成本降低，行政費用開支各方面，也同時按照節約精神加以壓縮。以達改進業務經營與增加社會主義積累的目的。為堅決實現國家發展國民經濟的第一個五年計劃而奮鬥！

供銷社物價工作應注意的幾個問題

張翼飛

自從國營商業和供銷合作社商業按照城鄉、商品分工後，供銷合作社的物價工作發生了很大的變化。以前供銷社的物價工作的重點是上下級社的收益分配問題，亦即內部經濟核算問題，今後市場物價的管理工作將逐漸成為工作的主要内容，因此今後任務是很繁重的，不僅在工作量的方面增加若干倍，而且從重要性、政策性和對工作的質的要求也大大提高。隨着管理價格的商品和市場範圍的擴大，對生產者和消費者便發生了直接的關係，超出內部經濟核算的範疇，而是帶有政策性的問題。因此，應着重市場價格的研究和安排。首先大家在思想上明確和統一這個認識，對今後物價工作的開展是會有好處的。否則仍然偏重內部核算，市場物價工作就不容易搞好，就會出現混亂，不但影響合作社商業的收購與供應業務，而且影響生產與消費，影響對私商的安排和改造，在物價政策上出偏差。現在根據供銷社物價工作特點，談幾個問題供同志們參考。

一 對市場物價工作應有的認識

市場物價工作是關係到農業生產和廣大人民消費與對私商改造的重要問題，也是體現國家對各階級各階層利害關係的重大問題，搞得不好對農業生產發展和廣大人民消費以及對私商改造都有好處，搞得不好就會出問題。必須高度認識市場物價工作的重要性，每個商品的價格，都必須要謹慎嚴肅對待，馬虎不得。因為一個商品價格定錯了，每斤收購價多定了二分錢，就可能刺激該商品的盲目發展生產，少定了二分錢，就可能打擊或破壞該商品生產的發展，同時也會影響其他商品的生產，影響到千百萬生產者和消費者，影響到整個市場，這樣對生產和消費、國家和人民的利益將會遭受很大的損失。市場是統一的市場，因而對市場物價管理也必須在統一的方針、政策之下進行工作，各自為政就會出亂子。因此，物價工作應在統一領導之下有計劃、有組織的進行。不能各自為政，不能鬧本位主義，不能鬧獨立性。供銷合作社的物價工作應在各級黨和政府領導之下，協同國營商業統一步調，統一安排市場價格。

二 供銷合作社物價工作的特點

供銷社負責經營和管理價格的商品特點是：分散、零星、複雜、私營商業

佔相當大的比重，受自由市場的影響大。因而決定了供銷社物價工作的長期性與艱苦性。這是供銷社商品價格的特點。認識了這個特點，工作步調才好安排。這個特點決定供銷社商品價格的管理應該由個別到少數，由少數到多數。要想一下子管很多商品的價格，是費力不討好的，也是不可能管理得好的。因為每種商品的產銷情況，流轉規律沒有摸清楚以前，定出的價格就可能適合於甲地而不適合於乙地，結果弄得上下級社、生產者和消費者以及經營這種商品的私商都有意見，這樣就非走回頭路不可。因此，不論省社或全國總社所管理價格的商品，都要由個別到少數，再由少數到多數。既不要性急，也不能偷懶，而是要逐步地、積極地管理起來。

三 如何管理商品價格

(一) 先管主要商品，後管次要商品。應根據工作的發展和工作條件及工作的成熟情況，逐步擴大管理的商品、市場範圍。

(二) 加強調查研究工作。商品不怕管得少，要管得精、深、透。管好一種商品的價格不是一件容易的事情，因此要一件一件的辦，不要只追求數量而忽略質量，而要數量少質量精。沒有深入的調查研究，工作就要出偏差，發生偏差就是政策性的錯誤問題，因而應加強調查研究工作：首先研究商品的產、運、銷運動規律，生產多少，與當地有關商品的比價，過去銷什麼地方，經過什麼流轉路線，經過什麼人運到銷地去，一頭販運還是兩頭販運，那一個環節沒有摸清楚，那一個環節就要出毛病，對指導生產和消費都會出問題，決不能一知半解的來制訂價格，只有將每種商品的產、運、銷情況摸清楚了之後，才能制定價格，其次要研究商品生產和消費的發展變化，第三要研究市場情況，第四要研究各種商品的歷史產銷情況、產銷成本，過去是什麼方式生產、各種產品比價情況、與糧食交換的變化情況。歷史資料有參考價值，但和現在的情況不尽相同，不能完全做根據。調查研究之後，還要加以分析，即根據政策要求和國家及人民的利益，是鼓勵、維持或限制生產與消費，來制定指導生產與消費的價格政策。

(三) 樹立全局觀點。掌握價格不能本位主義，否則一定要出偏差。因

此，我們規定商品價格必須是既照顧人民的目前利益，又照顧國家和人民的長遠利益，既照顧局部，又照顧全局，也就是從政策出發，而不是單純從經營單位的利益出發，不然對生產和消費都是不利的。

(四) 加強學習。從整個國家來說，物價工作還处在摸索階段，到現在許多經驗還沒有提高到理論水平上，還不能夠出版書籍。我們應該認真地學習蘇聯先進經驗，結合中國社會主義建設和改造的實際情況，從實際工作中豐富我們的經驗，並不斷的總結經驗，才能做到事半功倍。學習應包括以下幾個方面：

1. 學習理論。廣義而言，要學習政治經濟學特別是商品生產與價值法則的理論，沒有這些理論基礎，物價工作是不會做好的。狹義而言，要學習價格政策方面的理論書籍。

貫徹國家價格政策，做好供銷合作社物價工作

周紹會

幾年來，供銷合作社的物價工作在國營商業領導機關的領導下，貫徹了國家物價政策，配合國營商業領導市場，穩定了物價，配合國營商業，根據國家計劃，通過價格政策，指導生產和調節消費，並通過商品價格的管理和監督，促進了商品運動的逐步合理，推動了供銷社業務經營管理的改善，克服了賠錢現象，合理的積累了資金。但是，必須認識，過去物價工作做得還很不够，工作上還存在不少缺點。首先，物價工作偏重於內部核算，對於在市場鬥爭中如何貫徹國家價格政策，則考慮不够；其次，對於供銷社物價工作的意義和作用認識不足，任務不明確，以致對物價工作缺乏具體的系統的領導；第三，業務經營上的資本主義經營思想，也不同程度的存在於物價工作上，不少地區收購農產品時壓級壓價，暢銷貨任意提價，虛報成本，甚至盲目追隨自由市場，或是片面的照顧農民眼前利益，強調提高農產品收購價格和降低生產資料銷售價格，地區差價偏緊，致使某些應該鼓勵私營商販經營的也無法經營，供銷社賠本，城鄉交流受到阻礙。此外，不少供銷社物價幹部對待物價工作不嚴肅，存在着無組織無紀律現象，價格常常發生差錯，確定價格沒有足夠依據，盲目定價，任意調價，價格的確定不經過一定的批准手續，不執行或不按時執行國家和上級社規定的牌價等。上述這些缺點和錯誤，如果不加以克服，就不能適應今後業務發展的要求，就會影響到國家價格政策的正確貫徹。

國營商業和供銷合作社城鄉地區分工和商品分工的決定，不僅標誌着供銷合作社業務的新發展，而且也標誌着供銷合作社物價工作面臨着一個新的轉折

2. 學習政策。廣義而言，要學習整個國家政策。狹義而言，要學習物價政策。3. 在工作中學習。從實際工作中吸取經驗教訓，不斷的總結工作經驗來提高我們的工作。

(五) 加強物價工作的經常檢查與定期檢查。這是我們在工作中貫徹政策，發現優點，克服缺點，交流經驗的最好辦法。如在某种商品價格調整後，全國總社、省社及縣社都要組織檢查下級社的執行情況。但僅有這種檢查是不夠的，還必須進行定期的檢查，比如每半年對一個下級社的全部商品價格進行一次全面檢查，把其執行價格政策方面與物價工作方面的優缺點與經驗教訓加以總結，在全系統進行通報，這樣對改進工作會有好處的。

(本文作者係商業部物價局局長)

點。如果說，在一九五四年以前，國營商業和供銷社在業務上交叉經營，供銷社主要是執行國營商業規定的牌價。則這種情況在國營商業和供銷社實行地區和商品分工後已經發生變化，這種變化首先就是有不少商品今後將由供銷社負責收購到銷售一條鞭經營，這些商品的價格，供銷社要根據商業領導機關的授權範圍負責掌握。其次，供銷社負責農村市場工業品的分配，農村工業品價格需要由供銷社根據城市國營商業牌價，按照不同商品對於城鄉間販運商的政策要求來擬定。所有這些，都要求供銷社必須適應新的情況，加強物價工作的領導，加強供銷社物價工作的政策性，為貫徹國家物價政策而努力。

一 在實行國營商業和供銷合作社地區分工和商品分工以後，供銷社的物價工作，應該貫徹以下三項任務：

第一、認真貫徹國家價格政策，執行國家規定的牌價，配合國營商業穩定市場物價。

第二、按照各級國營商業領導機關的授權範圍，管理供銷社負責經營商品的價格，制定供銷社系統的調撥作價原則，合理的調整各級社間的利潤分配，促進改善經營管理，密切上下級社間的關係。

第三、反映農村市場物價情況，提出調整農村價格的建議，配合國營商業，掌握農村市場價格水平。

以上三項任務是相互联系和相互結合的，實現這三項任務的中心環節是貫徹國家價格政策。全國第五次物價會議指出：「繼續鞏固幾年來已經獲得的物價穩定，是保證國家社會主義經濟建設順利進行的必要條件。」這是當前國家的物價總方針。供銷合作社物價工作是國家整個物價工作的一個組成部分，因此，必須貫徹穩定物價的總方針而奮鬥。按照這個總方針，妥善的安排供銷社經營的商品價格，並在這個前提下，改進供銷社的經營管理，安排各級社的利潤分配。

目前市場物價由國營商業負責領導。大部分商品價格由國營商業負責掌握，供銷社對國營商業規定的牌價，必須嚴格遵照執行，應該認識：執行國家的牌價則是供銷社貫徹物價政策的重要措施。

供銷社負責一條鞭經營的農業生產資料、小工業品、手工業品、小土產副食品和中藥材等，國營商業授權供銷社負責管理價格。各級供銷社應按照分工範圍，在當地國營商業領導機關的領導下，根據國家價格政策，管理這些商品價格。這一部分商品價格，在政策上供銷社是應該負主要責任的。因此，管理這些商品價格，是供銷社物價工作中最繁重的任務。在制定價格時，必須同時考慮到生產者、消費者和販運者三個方面，忽視了任何一方面，都會產生不良的結果。

在工業品方面，國營商業和供銷社按照地段實行分工。如同「接力賽跑」一樣，一部分工業品由國營商業調運到縣城，縣城以下農村市場則由供銷社接替經營；另一部分工業品及少數地區全部工業品，則由國營商業調運到省或省內幾個經濟中心，省以下縣城及農村市場由供銷社負責經營。在價格管理上，也如上述經營分工一樣，凡由供銷社負責經營的地區，價格即由供銷社受權管理。供銷社按照國營商業規定或批准的差價幅度，制定縣城或農村市場的批發價格和零售價格。

調撥價格實質上是供銷社系統內部的利潤分配問題。應該根據：1. 有利於生產發展；2. 有利於擴大商品流轉；3. 促進經濟核算，厲行節約，加速週轉，降低費用；4. 儘量減少中間環節，發展直運業務；5. 逐步貫徹上少下多，組織者少經營者多的原則規定調撥價格，並按照各種商品差價大小，逐步的規定各個經營環節的定額費用和定額利潤，以促進經營管理的改進，使各級社能得到合理的積累。鼓勵各級社發揮經營積極性，有利於商品流轉。

農村和城市價格水平是一個統一的整體，不能夠分割。供銷社負責領導農村市場，工業品由供銷社負責經營，農產品在目前也大部分是由供銷社代購或收購，因此，供銷社有責任協助國營商業，掌握農村價格水平，這就是經常積極的向國營商業反映農村市場價格情況和存在問題，並提出建議。必須認識，協助國營商業掌握農村市場價格水平，是供銷社物價工作任務之一，供銷社應

擔負起這個任務，認真的執行。

二

按照國營商業和供銷社商品分工的決定，供銷社負責一條鞭經營的商品，一類是農業生產資料，一類是工業和手工業生產的日用雜品，一類是副食品、食品和小土產，另一類是中藥材。這些商品都是人民生產、生活所必需的，價格水平穩定與否，直接影響到生產和廣大人民的生活，但這些商品，有一大部分是生產分散、產品零星，種類繁多，規格質量非常複雜，它們的生產過程、生產方式各不相同，有些與糧食及其他作物爭地，有些是野生採集，有些則需要多年培植，有些是農民副業生產，有些則是主要收入來源。在經營上，有些是產地銷售，有些是遠地銷售和出口，由產地到銷地的經過環節，商品流轉方向，經營方式各不相同，這些商品大部分又為各種經濟成分所同時經營，私營商業佔相當大比重，商品價格受自由市場影響很大。在價格上，大部分商品過去國營商業和供銷社都沒有掌握，對產銷情況、流轉規律和歷史價格都缺乏資料。上述情況，決定了價格管理上的艱苦性和複雜性。要把這些商品價格管理好，求得合理和穩定，並不是輕而易舉的事，必須經過長期不懈的努力。

為了管理好這些商品價格，各級供銷社物價部門首要的任務就是加強調查研究工作。摸清這些商品生產運銷各個環節的情況，產銷地區、數量、品種規格質量、用途，什麼人生產、生產方式和生產過程怎樣，那些人參加經營、經營方式和商品的運動規律、流轉路線和環節，目前的市場情況，產銷成本，歷史和目前與糧食及相關作物的交換比價等等。沒有深入的調查研究，不了解情況或了解得不深不透，就不能正確的規定價格，盲目定價的結果，必然發生偏差，使生產受到破壞，使物資交流受到阻礙，市場上出現問題，就會犯政策上的錯誤。同時任何一個環節沒有搞清楚，發生了問題，都會牽動整個商品。因此，對這些商品價格的掌握，決不能夠一知半解，馬虎從事的亂定價格。必須是積極的、逐步的一種商品一種商品的把情況調查研究清楚，然後根據政策要求製訂價格。

認識到問題的複雜性後，就決定了我們價格管理工作的態度應是積極的和主動的，在步驟上則必須有計劃的穩步進行，一種一種的管起來，先抓主要的、後管次要的，由個別商品到少數商品，然後逐漸增加。只要我們積極努力，創造條件，經過一定時間的準備和摸索，不斷的積累和總結經驗，是完全有條件把工作做好的。在這個問題上，貪多好大，企圖一下子把所有商品價格都管起來或是停滯不前，在困難面前喪失信心都是錯誤的，必須防止和糾正。

三

供銷社的物價工作是國家整個市場物價工作的一個組成部分，由於商品市

場是一個不可分割的、統一的整体，各種商品的價格又是相互联系和相互作用的，因此，各級供銷社的物價工作，應在當地商業領導機關的統一領導下進行。至於上下級社間物價工作的分工，供銷社物價工作座談會確定：「根據供銷社物價工作任務及管理商品的特點，按照『系統領導、統一計劃、分級管理、各自核算』的經營原則，採取由縣以上各級社分級管理的辦法。」按照各種商品關係國計民生的大小和流通範圍確定各級社管理的範圍。原則上，凡屬於全國範圍流通的主要商品，由全國總社負責管理，屬於省範圍流通的商品，由省社負責管理。基層社由於範圍小、單位多和分散，不宜於掌握價格，其經營商品的價格由縣社統一規定，便於銜接一致。

由於供銷社物價工作過去缺乏系統領導，因此，今後必須對各級社物價幹部加強組織性與紀律性的教育，遵守國家物價政策，嚴格執行國家和上級社規定的牌價。各級社在制定價格時，也必須從整體出發，考慮到供、產、銷各個方面，注意產地、銷地和隣區價格的銜接，扭轉單純注意經營上的盈虧現象。市場物價是一個重要的問題，它直接關係到廣大勞動人民經濟利益，對於

許多商品，特別是供銷社負責管理的小土特產品和手工業品，價格則起着調節生產和消費的作用，在商品流通範圍內，價格政策又是體現國家對各個階級、各個階層的利害關係的重要工具。某一商品價格多定一分錢或少定一分錢，就會影響到這一商品生產的發展，維持或是減縮及消費者的生活水平，就會左右他們對這種商品是多買還是少買，影響到各種經營者積極販運還是消極經營，並影響到市場的繁榮，決不能認為這僅僅是本身多賺一分或少賺一分的問題。因此，當我們確定某一商品價格時，必須十分慎重和十分嚴肅來對待，必須經過充分的調查研究和分析，掌握足夠的資料，估計到各方面的影響，全面的權衡利害，決不可以草率從事。

全國第五次物價會議明確規定了當前市場物價的總方針，供銷合作社物價工作座談會又規定了供銷社物價工作任務和各級社物價部門的機構設置，並研究了有關加強供銷社物價工作的其他問題。今後的問題就在於各級供銷社物價部門應該適應新的情況，積極的穩步的開展工作，為實現供銷社物價工作任務而努力。

鞏固合作小組的幾項重要工作

全國供銷合作社總社河南工作組

河南省洛陽縣八區李村鎮是全縣改造農村私營商業的重點市場，從今年上半年開始，先後在一、四、五月份，組織了三個不同行業的合作小組（合作商店）：全鎮十戶屠宰戶組成了屠宰業合作小組，在十戶飯館中，組成了包括九戶十三人參加的合作飯店，在十戶雜貨業座商中，組成了包括六戶七人參加的雜貨業合作商店。這些組織起來的合作小組，在供銷社的領導和計劃下，在許多方面，已經顯示了它的積極作用。

但由於在建立的初期，受到各方面條件的限制，特別是經驗不足，現有合作小組內部的各種經營制度還很不健全，人員的思想還十分混亂。為了使現有的小組鞏固起來，並在現有基礎上逐步得到提高，確實使其起到示範作用，以吸引未組織起來的、更多的小商小販走合作互助的道路，就有必要集中力量進行整頓、鞏固工作。從李村的具体情况看，必須注意作好下列幾項主要工作。

第一，要使合作小組保持一定收益，其標準一般應在全面安排下，稍高於未組織起來的同業戶。這樣作的目的，在於有效地提高小商小販參加合作組織以後的經營積極性。經驗證明，凡是組織起來以後，收益情況較好的，如合作飯店和屠宰業合作小組，人員的經營積極性是高的，一些問題也比較容易解決，改造工作中的一些有關措施，也是易於推行的；而收益情況不好的雜貨業

合作小組，則恰恰相反。由此可見，使組織起來的合作小組（合作商店）在經濟上有合理的收益，這是鞏固這個組織的前提條件之一。為此，就必須在工作上，採取一些相應的措施：

（一）「在零售額的分配上，對於組織起來的合作小組，必須高於一般單幹的同業商戶，這是使合作小組（合作商店）能夠增加合理收益的主要辦法。組織起來以後，資金集中大了，人員多了，加上內部勞動力的合理組織，就有可能在供銷社的統一計劃下，負擔較之單幹時為多的商品流轉任務，從而取得較之單幹時為多的合理收益，這種作法，是完全合理的」。如合作飯店組織起來之後，營業額擴大了一倍以上，利潤由單幹時的百分之四十二，降低到百分之三十一，仍然保持其合理收益。因此，店員們的積極性，仍然是很高的。

（二）批發差價必須合理。小商小販組織起來之後，由於經營額的擴大，其毛利率必須使之較之單幹時降低些，但應規定的合理，絕不能過緊，過緊了必然影響到合理的收益，影響合作小組的經營積極性。如雜貨業合作商店，組織起來以前，毛利率平均為百分之二十八，組織起來以後降低百分之十，即使營業額擴大了一倍半，而合理收益仍然沒能保持。店員們反映：力氣出的很

大，收入却很小，因此經營積極性大大受到影響。

(三) 供銷合作社的批發商品品種應儘可能滿足合作小組和羣衆的需要，凡供銷社還沒有掌握貨源的商品，必須允許他們向外邊進貨，合作社不僅不應加以限制，還應當主動組織他們去作，必要時並予以幫助。對於這類商品，在零售價格上，亦不宜限制過死。「包而不辦」，「限制過嚴」的作法，有礙於小商販的積極性的發揮，對於滿足羣衆的需要也十分不利。

供銷合作社在進行上述工作時，還必須對單幹的小商小販，在營業額上，在貨源上，加以適當照顧，使他們能夠繼續經營。

第二，必須幫助和指導組織起來的合作小組（合作商店）努力改善經營管理。小商小販組織起來以後，不論其企業性質和經營方法均比單幹時有了新的變革，這種新的變革，就是由單幹時盲目追隨自由市場，高額利潤，轉變爲在供銷合作社的領導和計劃下去進行經營。在這種企業組織內，除了靠他們在按計劃完成一定數量的商品流轉任務中，努力改善經營管理，降低費用，節省開支取得合理收益之外，就再沒有，也不允許用其他辦法去取得高額利潤。因此改善他們的經營管理，對合作小組有着重要的意義。

(一) 根據小組的經營能力，幫助其逐步地編製季度和年度計劃，這種計劃一經供銷社批准，就必須從各方面努力組織力量，保證計劃的完成。有了較爲實際的要貨計劃，供銷社就有可能及早根據計劃準備貨源，即使有部分貨源無法滿足，亦能及時組織他們去外地進貨。當然，這種業務計劃開始不應要求過嚴，必須根據集體經營經驗的積累，和貨源等條件，逐步提高，和逐步充實完善。

(二) 必須合理地組織勞動力，根據每個人的專長，進行合理分工，特別是技術性較強的行業，此點尤爲重要。如合作飯店按蒸饅、軋麵、炒菜、油炸等各種不同的技術進行專業分工以後，工作效率大大提高。雜貨業合作小組雖有簡單的分工，但責任很不明確，因此內部出現了忙閑不均，商品無人負責的混亂現象。

(三) 必須嚴格財務手續，由簡到繁逐步健全財務管理和會計制度。這是保證資金的合理運用、節省開支、杜絕貪污浪費的有效方法。目前李村三個合作小組共同情況，是在財務開支上均存在着不同程度的混亂現象，尤其是雜貨業合作小組，會計隨便抽逃資金，店員可以隨便借錢等。這種情況，已經嚴重影響到業務上的資金不足，入股較多的店員已經擔心把老本賠進去了。因此，健全財務管理和會計制度問題，必須重視並加以解決。

(四) 必須規定合理的商品損耗率，這是從制度上促使全體店員愛護商品，加強商品保管、降低和減少商品損耗的有效辦法，並將有助於增加合作小組內的合理收益。尤其對雜貨業合作商店此點更加重要。該店五月份的商品損

耗率是驚人的，如煤油損耗百分之三點三，粉條竟達到百分之十以上，其他商品的損耗也是過大的。這種情況，是他們積累減少的重要原因之一，不改變這種作法，办好合作商店，也是不可能的。

上述各項制度的規定，均必須經過全體店員的充分民主討論決定。對完成指標有成績的，可酌情予以獎勵。屢次完成差的，亦應規定出處理辦法，這種辦法也必須是民主討論制訂。這些制度只要訂的切合實際，就有助於向貪污浪費、違犯勞動紀律、曠工的現象，以及無人負責的現象進行鬥爭，從而有利於從組織上、制度上，促進合作小組或合作商店的公共利益與店員的個人利益的進一步結合。因此也就有助於經營管理的改善。

第三，必須妥善的處理收益分配問題。公平合理地處理收益分配，對於合作小組（合作商店）的全體人員，能够起到促進改善經營管理，提高工作效率和工作積極性的作用，而且對合作小組（合作商店）能否鞏固，起着決定性的影響。

(一) 關於資金分紅和勞力分配問題。總的原則應是勞力分紅大於資金分紅。但比例不能過低，以鼓勵他們把更多的資金拿出來投入合作小組。當然由於各行各業均有其不同的條件，採取一些不同的處理辦法，也是應該的，允許的。李村三種不同行業的合作小組，對資金、勞力的分紅辦法，也是各有不同的：合作飯店是平均入股，資金不分紅，勞力分紅佔百分之六十；屠宰業合作小組是資金分紅百分之三十一點八，勞力分紅是百分之四十八點二；而雜貨業合作小組則是資金分紅百分之四十，勞力分紅百分之二十二。從這個情況看來，其中有着不合理的現象。比如屠宰小組和合作飯店，由於這種行業佔用資金少週轉快，利率高，而且主要以勞力爲主，因此，最好是採用平均入股，資金不分紅的辦法。而屠宰業資金分紅佔到百分之三十一的作法顯然是高了；雜貨業合作商店，由於他們需要的資金多，因此，資金分紅佔的比例稍多了一點。在目前看來還是有利的，但勞力分紅只佔到百分之二十二，比例就過小了。應從百分之三十的公積金中，百分之八的公積金中和百分之四十資金分紅中抽取若干，使勞力的分紅比例達到百分之四十左右。這樣就可以使資金多的和資金少的，均可得到適當的利益。開始公積金的比例過大，在收入較少的行業內也會影響店員積極性的。

(三) 傢俱評價問題。小商小販，在參加合作小組時，把傢俱帶到店內來，應該看成是對小組的投資。因此，小組內，必須認真地公平合理地訂評價格，不使其吃虧。李村三個合作小組的辦法是：作價借給店內使用，店內負責修理，損壞賠償（合作飯店）；由組內評價購買，分期付款，二年還清（屠宰小組）；大件傢俱由店內評價購買，分期付款，三年還清；小件傢俱，現款購

買(雜貨商店)。這三種辦法,從實際效果上看均是可行的,都能為店員所接受。但不論採取什麼辦法,均必須根據自願原則,不論購買或借用均必須公平地評定價格,並有明確的還款期限或修理、賠償的明確規定,以保證原有的傢俱及其他設置,均能得到充分的利用。

(三)工薪問題。工薪制度,必須根據業務能力大小,經營技術高低,勞動態度的好壞,貫徹按勞取酬的原則。只有如此,才能鼓勵店員的勞動積極性,限制懶惰、曠工、勞動紀律鬆弛現象的發生。李村現有有三個小組的工薪情況是:合作飯店每人每月七十五至八十分,屠宰業合作小組八十五至一百一十分,雜貨業合作商店六十六至六十八分。根據實際情況看,合作飯店和屠宰業合作小組是接近合理的。雜貨業合作商店的作法是很不合理的,這種平均主義的工薪制度,已經引起很壞的結果,施今明就公開說:「我甘願拿六十六分,但一定要我幹輕活」。

在處理合作小組(合作商店)的收益分配問題時,必須考慮到:現有的合作小組的組織形式,包含着兩種不同的性質,即私有的性質和合作的性質,因此必須從這種過渡性質的實際情況出發充分貫徹公私兼顧和兩利的精神,不能有任何偏廢。在分配方法上,也必須是多樣的、靈活的,以便從實踐過程中,逐步積累經驗,逐步達到分配方法的更加完善。

第四,必須注意培養合作小組(合作商店)的領導骨幹和領導核心。办好合作小組(合作商店),也和其他羣衆運動有着共同的一條規律,這就是:如果在運動中沒有從羣衆中培養出一批覺悟較高,能够聯繫羣衆,並有一定的經營能力的積極份子,作為合作小組或合作商店的領導骨幹,要使合作小組办好,是不可能的。

培養和教育積極份子,使他們學會依靠集體力量办好企業的羣衆觀點,改變他們原來的所謂「掌櫃」的作風,也即是家長式的領導作風,以適應新的組織形式,這是個較長期的工作。根據李村情況,採取以下辦法,解決領導骨幹問題,是可行的。

(一)現有的店務委員會的組織是好的,但是必須加以充實健全,吸收比較積極熱心、有一定覺悟程度和經營能力的積極份子,作為店務委員,使店務委員會,確實成為全組或商店內的核心組織。這種作法,既能通過集體領導的力量,彌補缺乏比較合乎條件的核心人物的缺陷,又可通過店務委員會的組織,培養和鍛鍊核心領導骨幹,因此,重視健全店務委員會的組織,明確其職權範圍,注意店務委員的培養和選擇,並在實際工作中樹立店務委員會的威信,這一切均須要予以足夠的重視。

(二)以縣或以專區為單位,對已經組織起來的合作小組的骨幹份子,輪

流進行一次短期的訓練,是迫切需要的。從李村合作小組的實際情況看,目前訓練的主要對象應該是經理和會計。李村現有的三個合作小組(合作商店)中的三個會計,均是比較落後的,但他們的業務能力較強,有一定的文化水平,商店又需要會計人才,且也有改造的可能。因此,就有必要通過訓練加以改造。

(三)在合作小組內,有一部分店員工人成分的青年,一般覺悟水平較高,經營態度是積極的,只要我們能經常不斷的注意培養,就可為建立組織創造條件。

第五,必須注意對合作小組人員的改造工作,對小商小販進行社會主義改造,包括着兩個方面,一、面對其經營的企業實行改造,也即是改變他們的個體所有制為集體所有制;另一個方面是人員的改造,也即是改造他們的落後思想和落後的經營作風。兩者必須相輔而行。中共中央「關於進一步加強市場領導、改造私營商業、改進農村購銷工作的指示」中曾明確指示我們:「……小商小販帶有有很大的投機性,這是他們和勞動農民顯著不同的特點。不看到這一點,並經常的進行批評教育和鬥爭,也是不對的」。以李村雜貨業合作小組為例,其投機落後的一面,表現是多種多樣的:1.以貨入股(大部是冷貨),隨賣隨抽現款,大喊資金不足,拖欠供銷社貸款,要求銀行貸款。2.進貨指東進西,批准什麼不進什麼,不願受計劃約束。3.市場一有空隙就抬價出售。4.在羣衆中損害供銷社的威信,拉攏羣衆買他們的東西。凡屬貨一脫銷,他們就向羣衆說:這是供銷社沒批准我們進貨。由此可見,如果不對他們進行思想改造,办好合作小組或合作商店也是不可能的。不要以為他們的所有制已經有了變化,具體說他們參加了合作小組以後,思想意識也馬上轉變了,這是不可能的。斯大林同志說:「如果我們把物質方面、外部條件,存在以及諸如此類的現象叫作內容,那麼我們就可以把觀念方面、意識以及諸如此類現象叫作形式。由此就產生了一個著名的唯物主義原理:在發展過程中,內容先於形式,形式落後於內容。」(斯大林選集第一卷第二百九十頁)由此可見,小商小販的思想意識,實際是落後於他們的經濟地位變化之後的,必須在改造中進行長期、系統的教育批評和鬥爭。

李村對人員改造工作是薄弱的,幹部缺乏經驗,思想重視也是不夠的,需要從以下幾個方面加以解決:

(一)制定一個比較系統的向小商小販進行政策教育的計劃(或者是提綱)。這個計劃的主要內容應當包括:社會主義的前途教育,服從供銷社計劃領導的教育,合作小組(合作商店)的性質、作用和任務的教育,以及小商小販是勞動人民的階級教育等等。不斷總結組織起來優越性的辦法,是一種可行的教育方法。

(二) 必須利用合作小組(合作商店)組織起來的有利條件,逐步建立一些有政治生活內容的制度,比如:學習制度,批評與自我批評制度,以勞動態

度、經營作風好壞為內容的評獎制度,這些都會對促進人員思想改造,加強互相監督、樹立正氣,有着實際作用。

批發業務的幾種經營形式與程序

朱 羊 陳大年

江蘇省松江縣各區供銷合作社從一月份起,即結合春節物資供應先後開展了對私營商業的批發業務。全縣供銷合作社四月份的批發額已佔生活資料(不包括大米)批發比重的百分之四十四點九二,基本上掌握了農村初級市場的批發陣地,鞏固了社會主義商業在農村初級市場上的領導地位。全縣在經營批發業務上,有下列幾種形式:

一、區社經營批發業務的幾種形式:

1. 組織批發業務:經縣社和有關公司協議,凡供銷社負責安排的集鎮,雖是供銷社未經營的商品,公司也停止自由批發,由區供銷社根據安排需要和貨源可能,於每月的前十天通過縣社平衡貨源會議,在縣社領導下統一向各有關公司事先平衡計劃,組織私商向公司進貨。如目前的茶葉、煤炭、建築器材等商品,都是採用這一批發形式。其他如黃魚、水果和部分地方貨源為了減少流轉環節,也由區社統一組織貨源,向產地供貨單位事先提出要貨計劃,介紹私商小販直接前往採購。

2. 自營批發業務:是區社當前批發業務中最主要的形式,包括區社自購自批和代上級社、公司的轉批業務。其中的商品除鮮肉、水果等少數商品係區社直接採購批發外,其餘的南北雜貨、工業品、煙、酒、竹木等,都是代縣社和公司轉批的。據四月份統計:代上級社、公司的轉批業務佔區社批發總額的百分之九十左右。

3. 代批業務:除分銷站經營的批發業務採取代批的形式外,原來代批專賣公司的高檔煙、酒業務,從四月份起已改為供銷社向公司進貨轉批。從發展趨勢來看:今後凡週轉慢又需推廣的商品,可能還須採取代批形式。

此外,區社還通過對私營商業批發商品展覽會的形式,擴大批發業務。如楓涇社於四月二日至五日舉辦了對私營商業批發商品展覽會,陳列五百七十七種商品,採取邊展覽、邊批發的辦法,三天的批發額即達一萬零九百七十元。這不僅推動私商積極進貨,而且鼓勵了私商積極經營。如楓涇鎮永太雜貨店本來是零零碎碎的進貨,通過展覽會不但進貨增多了還主動增加十四種商品。各區社還規定每月定期召開的行業代表座談會,交流推銷商品的經驗,最近又

採取送貨上門、介紹新商品的辦法,動員私商進貨。根據全縣的體驗,這些措施在批發業務活動中,都是非常必要的。

二、縣社經營的批發業務主要是中轉調撥業務,就其經營形式來說,主要有以下三種:

1. 過庫業務:此種過庫商品是因品種繁多,數量不大,路程較遠,在產地或取貨地點分區直接調撥不夠運輸條件,而由縣社採購,統一經過縣社倉庫分別下撥。如土紙、紙傘、草帽、草蓆、陶瓷器等。

2. 直運業務:數量集中,在產地或取貨地點可以直接撥各區的商品。主要是大宗的生產資料和生活資料方面的鹽、鹹肉、鮮魚等。

3. 組織業務:為了減少環節,凡公司的商品由縣社組織區社直接進貨;也有部分商品因產地較遠,為節省人力、物力,由縣社統一組織,區社經營。如水果、鮮貨等。

根據目前批發業務發展情況來看,今後除部分商品須由區社代批外,有些商品還需要縣社直接經營。如藥材、顏料等,區社在經營的能力和經營的需要上都沒有必要,可由區社介紹私商直接到縣社批發站進貨。

全縣各區供銷社也建立了批發業務程序:

一、批發業務計劃:由區社批發部發給私商小販購貨証,憑証購貨,並規定座商每月編造要貨計劃,攤販填半月要貨單。區社負責編製全區整個市場的商品流轉計劃,對私商小販編造的計劃和要貨單只作參考,不作彙總的根據。在經營品種上或某些商品數量不能肯定時,通過定期座談會,徵詢私商小販的意見。

二、建立批發業務與安排市場相結合的制度:

1. 對私商小販計劃的審批制度:每月在縣社計劃批發後,由私營商業改造小組根據安排意圖,區別「盈餘」、「維持」、「虧損」戶,根據照顧困難戶的原則分配其主要的商品數量,並交批發部具體執行。

2. 記錄檢查制度:目前各區社批發部均建立了分戶進貨記錄卡,經常對照私商執行與銷售情況,以作分配商品的參考。對組織、介紹私商小販購貨部

分，出具介紹信一式三联，一份作存根，一份給供貨單位留存，一份由供貨單位於批發後寫明數量、金額作對區社的回單。這就能使批發部掌握私商小販的經營情況，使安排額能均衡完成。

3. 合理分配商品：一般的根據批發計劃分配，對貨源沒有把握的商品和熱銷商品不批發具體數量，由批發部根據分戶進銷貨情況，採取來一批分一批的辦法。即貨到時，根據掌握的情況，由批發部研究後，出具商品分配通知單，商販憑通知單批購核定的商品。

根據目前的執行結果來看，基本上糾正了安排初期的自由批發現象，並對困難戶給予適當照顧，對重點行業分戶安排額的完成也是比較均衡的。

杜絕農村飲食業小商販偷漏糧食的根本方法

——李村飲食業小商販組織起來前後

全國供銷合作社河南工作組

河南省洛陽縣八區李村，是全縣較大的集鎮之一。鎮上有供銷合作社、銀行、糧食、稅務、郵政等機構和私營工商業一百七十七戶。該鎮隔日一集，四鄉農民均來此進行交易。在這樣一個鎮子上，自然飲食業也是比較發達的，全鎮有飯館十二戶，熟食攤販十二戶，供應過往行人和趕集的農民的飯食。

當糧食計劃供應實行後，政府對飲食業採取了定量供應營業糧食的办法，根據該鎮的實際營業需要，大體限定每月三萬斤小麥，供應給各戶飯店。按說是綽綽有餘的，但限量供應之後，飲食業的經營情況卻發生了很大的變化。各飯館只賣麵條，不賣饅頭，一天只能經營半天，每個月末大部關門不再經營。很多過往行人，趕集的農民吃飯排隊擁擠，還經常買不到飯吃。羣衆對這種情況非常不滿，政府和人民之間的正常關係，受到嚴重影響。由於集鎮熟食的供應不應求，李村鎮上的一批所謂「街混子」就趁機從洛陽市裏套購饅頭，每次套購三、五十個到李村去賣，三分的賣五分，五分的賣七分。發展到嚴重時，全鎮竟有二十餘戶，專門搞此勾當，把城鄉的熟食市場搞的十分混亂，助長了城鄉糧食的供應緊張情況。

飲食業的商人，把上述緊張情況的原因，大喊大叫地推在政府身上，說供應的糧食太少。事實上，並不是政府供應的糧食不足，而是飲食業商人，多方抵抗破壞糧食計劃供應的結果。

他們抵抗破壞糧食統銷政策的第一個方法，就是把國家給的營業糧，大量偷漏浪費。如宋同順和他的夥計宋永平，每月由國家供應給他們的三千五百斤

三、通過會議形式逐月平衡批發計劃：縣社在月度前十五天將縣社批發站及有關公司的商品目錄下達至區社，區社於每月二十日前報送採購計劃。縣社於二十日左右召開全縣國合商品展覽交流會，通過會議平衡商品計劃。縣社及有關公司在二十五日前將批發計劃下達各區，區社於月底前全面安排分行業的批發比重與公私比重，並將計劃批發到具體戶。

松江縣供銷社於四月份已和各有關公司舉行過第一次商品展覽交流會議，平衡了五月份區社與有關部門的批發計劃，使區社在掌握貨源上做到了心中有數，如擴大了品種與花色式樣的計劃，增加了四十多種商品，平衡了五月份進貨計劃二十一萬六千四百三十一元等。因而使批發業務日益適應了市場的要求。

小麥，除了他們自己吃之外，據他自己談，一次就拿家去麵粉九十斤，另一開飯館的苗長路，除了他本家的五口人之外，並把他的岳母也接到飯館內吃飯，還經常以缺糧戶的身份，要求增加供應糧食，政府雖然每月供應他一千五百斤營業糧食，但他經常是一天作半天的生意，每月提前十五天關門。六月三號，却發現他在場裏翻晒被蟲子蛀成空壳的陳麥子。這種現象，幾乎沒有一家飯店不是如此。

飲食業商人抵抗破壞糧食統銷政策的另一種形式，是抓住糧食緊張的情況，以只賣麵條，不經營副食並減少營業時間的办法，加重並製造市場的緊張情況，從而趁機獲取暴利。糧食統銷之後，一部分羣衆爭購熟食的情況是存在的，在這種情況下，經營麵食較之經營其他行業利潤大的多。這裏可以算一筆帳：一百斤小麥出八十八斤麵粉，每斤麵粉吃水五兩，八十八斤可吃水二十七斤半，每斤濕麵按標準分量可煮三碗麵條，每碗賣一角，每斤小麥由生變熟就可賣三角，按統銷價每斤中等小麥一角二分計算，扣除一切費用，每斤小麥可得純益一角三分，大體達到百分之四十二的利潤。這種高利潤，並未能滿足他們的暴利要求，在羣衆爭購的情況下，他們不僅降低麵的質量，而且份量也大大減少。同時，經營副食一般利潤較低，並要加大營業額，這就要多出營業稅，因此他們相約，拒絕經營副食，以增加熟食的緊張情況。

飲食業商人抵抗、破壞糧食統銷政策的第三個方法，是利用羣衆對糧食緊張情況的不滿情緒，挑撥羣衆向當地政府去擾鬧，希圖以羣衆的壓力，迫使政

府增加他們的糧食供應指標。儘管他們把緊張情況的原因推到政府身上，也會瞞蔽了一部分羣衆，但並沒有瞞過廣大羣衆的眼睛，李村街上流行着一首歌謠，揭露了他們的真像。歌謠是：「開飯店的真可惱，一人賣飯全家飽，一天只營半天業，質量不高分量小，國家供應的糧食，任意吃喝任意拋，連吃帶囤拿家去，硬說政府給的少。」值得注意的是我們不少幹部聽到飲食業叫喊糧食不足，就爲這種假像所迷惑，既不調查，也不分析，就隨聲附和喊糧食供應少了，表現了政治上的麻木不仁，這是應該深切引爲教訓的。

上述緊張情況的嚴重性，促使李村供銷社在黨、政指示和縣社工作組的具體幫助下，根據中央對農村私營商業實行社會主義改造的政策確定以互助合作的形式，把全鎮飲食業的主要部分組織起來。經過短時期籌劃草擬了章程、制度之後，由九戶十三人參加的李村合作飯店，就於四月三日正式成立，並開始營業。在組織合作飯店的同時，本着統籌兼顧的方針，對單幹飯舖也作了全面安排，安排的主要辦法，是分配給他們一定數量的糧食，使其能夠繼續維持經營。合作飯店成立之後，在節約糧食方面，在保證市場供應方面，都表現了顯著的作用。

組織起來以後，大大便利了我們的計劃管理，加強了內部的互相監督，从根本上把單獨經營時偷囤糧食的漏洞堵塞了。這就保證了政府供應的營業糧，完全用於供應羣衆的需要。現在飯店整日整月營業，糧食供應指標並沒有增

加，而他們也不再喊叫「糧食供應的少了」，這是單幹時始終不好解決的問題。

組織起來後，我們就有可能進行節約糧食的教育，並能實行一些節約糧食的措施，比如增加副食，多賣飽子，少賣饅頭以減少主食用糧的數量等等，就給國家大大節約了糧食。以組織起來的九戶，組織前（三月份）後的用糧情況作個比較，三月份九戶供應麥子一萬四千斤，經營情況是一天營業半天，月末提前十至五天關門，四月份供應的麥子，仍是一萬四千斤，本月營業充分供應，月末結帳，節餘小麥一千五百斤，五月份供應麥子八千斤，由於多方減少了主食用糧的數量，仍然是全月營業，充分供應，月末結帳，仍節餘小麥一千斤，實際用糧七千斤，和三月份比較，節省七千餘斤，而營業額並沒有下降，反而是上升的。組織起來以後，賣的東西足秤足碼，標準分量，克服了單幹時的暴利行爲，提高了爲羣衆服務的質量。再加上副食菜類的增加，整日整月的營業，就大大方便了羣衆。因此，來往行人、趕集的農民非常歡迎，普遍反映：供銷社組織的飯店，賣的東西真實惠。

從合作飯店成立後，就再沒有跑到洛陽市裏套購饅頭，高價出售的「街棍子」了。這樣，就使熟食市場完全穩定下來。

李村合作飯店的經驗告訴我們：通過合作飯店的形式把飲食業的主要部分組織起來，是堵塞偷漏糧食，保證市場供應的根本辦法。

組織菜農簽訂「結合合同」的經驗

吳丰年

北京市郊區供銷社在上年簽訂菜蔬結合合同的基础上，根據上級要求全面與菜農簽訂結合合同，爭取做到本市菜蔬產銷趨於平衡，使菜蔬生產逐漸納入國家計劃，保證產銷合理，穩定市場。此項工作，自四月上旬開始到五月二十日已基本結束。計簽訂合同二百六十六份，推銷各種菜蔬三億六千四百八十五萬斤（約值一千二百三十二萬元），佔市菜蔬公司計劃銷售量的百分之七十二，將佔全郊區計劃年產量的一半，供銷社供應菜農各種肥料四千六百三十二萬斤，農藥一萬一千二百三十二斤，小農具二千七百四十六件，新式農具七十七件，蘿繩一千五百二十五斤，葦席一千零八十四領。

簽訂菜蔬結合合同對於掌握菜蔬貨源，保證對城市消費者的供應，進一步促進互助合作運動的發展，都有其重大作用。上年簽訂過合同的菜農都感到對生產的好處，如丰台新發地生產社社長劉慶長說：「我們去年簽訂了結合合同後，在缺乏肥料的情況下，供銷社優先供應我們的肥料六萬四千斤，並推銷菜蔬九十多萬斤，這樣就使我們全體社員安心生產，再不爲買肥料和賣菜發愁了。」因此，以前訂過合同的生產社的農民在聽到要簽訂結合合同的消息時說：「你們可來啦，社員們都等着呢！」表現了生產社對簽訂結合合同是熱烈歡迎的。

在簽訂結合合同的時候，供銷社對糞肥供應採

取了預先撥貨，分期付款的辦法，大大解決了菜農肥料缺乏，資金不足的困難。南苑區撥下糞肥時，生產社缺乏運輸力，供銷社即代爲聯繫汽車運輸，使馬家堡第三生產社的幾萬斤糞肥，得以很快運回。該社社長楊殿臣說：「不是這汽車給我們運肥料，把菜種完，也拉不回來。」有些生產社對作計劃感到困難，供銷社與工作組的幹部，就耐心地幫助他們計算產量，擬訂推銷計劃。南苑槐房生產社社長鄭喜功說：「供銷社和生產社真像親兄弟一般，通過你們的真心幫助解決了我們不會作計劃的困難！」從這裏可以看出供銷社和農民簽訂結合合同是進一步的聯繫羣衆和爲農業生產服務的具体

現，如單純看成是供銷的業務關係，便失去這一工作的重大作用。

但在簽訂合同和執行合同過程中，並不是一帆風順的，有些生產社在討論合同時，覺着訂了合同以後，賣菜便受到限制，不方便，不能趕高價錢向外地推銷，而不願意簽訂合同。從這裏更說明簽訂結合合同是有防止農民自發勢力，穩定市場逐漸引導農民走向計劃的積極作用，同時也起到對生產社的社會主義教育和配合農業社會主義改造的作用。

在執行合同當中，農民對菜蔬公司的菜站對農民菜筐不能按合同規定的期限歸還，及收貨不及時等。但在此次簽訂結合合同工作中，也獲得如下的幾點經驗：

一、在進行簽訂時「統一佈置，分片按種簽訂」是一個好的經驗。今年在進行簽訂結合合同時，各區都在當地黨委統一佈置下，召開生產社長、管委會的會議，傳達合同精神，討論合同條

文，然後分片下去，逐社逐戶按種簽訂。

二、供銷社在簽訂合同前，要先摸清生產社需用生產資料的情況，積極準備供應物資，然後根據貨源情況，簽訂合同。這樣可以避免合同落空，影響合同的執行和推廣。

三、在簽訂結合合同前，通過對生產社的摸底，進行排隊，分別類型，先與問題小、工作容易進行的生產社簽訂合同，對不好簽訂結合合同的社，必須反覆的耐心說服教育，使其同意後，再進行簽訂。這樣可以避免工作一開始就受到阻礙，延緩工作的進行。

在工作進行中，還應按着不同的情況利用各種辦法去簽訂合同。如石景山區在簽訂結合合同前召開了一次小農具展覽會，宣傳簽訂結合合同的意義及作法，收效很大，半台區爲了使推銷計劃切實，對尚未播種的菜，暫不簽訂，所以該區有一半合同訂的是全年的，有一半是訂春、夏季的，這也是保證執行合同的良好方法。

經營方法不善，積壓了大批新式農具

房輝

據五月底的檢查，河北省玉田縣供銷合作社積壓了大批的雙輪雙鋤犁、步犁、水車和噴霧器等新式農具。這是經營方法問題還是農民根本不要呢？

實際上不是農民不需要。幾年來，隨着互助合作運動的發展，農民購買力普遍提高，對使用新式農具的要求，已愈來愈迫切了。如一九五四年縣農業供應社（已撤銷）共到雙輪雙鋤犁十六部，在重點地區推廣時，很快的就銷光了，有的農業生產社要求購買，還沒買到。

那麼，爲什麼今年第一、二季度計劃推廣的一百七十五部雙輪雙鋤犁，到五月底還一部也沒推廣出去呢？計劃經營的水車，才銷出一百二十一架，祇佔第一、二季度計劃的百分之十五點一二，銷出噴霧器三十四架，佔第一、二兩季度計劃的百分之

十五點五，步犁在第一、二季度計劃推銷一百四十五部，到五月底僅銷出兩部。這是什麼原因呢？

我們可以从縣社所在地的城關鎮供銷社經營新式農具工作上了解一下，就可以知道積壓的原因了。城關鎮供銷社的生產資料門市部有三間鋪面，從形式上看，是重視了生產資料的經營，建立了專業門市部。門市部的商品雖然不少，但仔細一看，屬於生產資料方面的商品却不多。據說這個門市部不下九百種商品，可是在門市部上擺着的生產資料就是將柳編、皮革、鐵木農具都計算在內，也不過四、五十種，連當前應該供應夏收用的杈子、掃帚都沒有，雖然有些鋤頭、鋤板等小農具，但都擺在不易看見的地方，顯眼的地方擺的是自行車架子、車帶和家庭用具等。至於新式農具，在這個生產資料

門市部裏就沒有看到。這些積壓的新式農具究竟放到哪裏去了呢？有一部作樣品的雙輪雙鋤犁，擺在棉布門市部，這個棉布門市部是五間房子，四間是門面，那部雙輪雙鋤犁就擺在不是門面的那間屋子裏，夜裏關門使用的穿杆等在白天開門後，都扔在這部雙輪雙鋤犁上，不知在什麼時候已把該犁的地輪調節部分弄壞了，這個生產資料門市部裏雖然有兩個氣壓式的噴霧器，但放在鐵水桶的後面，不仔細的看就看不到。一檢查這兩架噴霧器，一架打不進去水，一架有窟窿，打進水後就往外漏水，若不經過修理，都不能使用。所以這些新式農具即使農民要買，農民也很難看到，就是看到，除去壞的，就是沒有毛病的，這怎能推銷出去呢！

此外，讓我們再從城關鎮經營新式農具的技術上看，也很難令人滿意。如有一天專區檢查工作的同志到這個門市部來問售貨員：「那個噴霧器是啥式的？」第一個售貨員答：「我不是這攤的，我不知道。」並指着另一位售貨員說：「你問問他吧！」這位售貨員一看，即說：「我不知道。」也指着另一位售貨員說：「你問問她吧！」就這樣一直推拖到最後，也沒有人說出是什麼式的。這些經營新式農具的售貨員連什麼式的都不知道，當然更不懂得裝卸、修理、使用技術了。像這樣的售貨員怎能把新式農具銷售出去呢！無疑地，這就不能完成推廣計劃。也許有人會認爲這是個別情況，但在全縣說來，是普遍的不同程度地存在着。

爲什麼會出現上述的情況呢？主要是縣社領導上以官僚主義工作態度對待這一工作，在工作上只佈置，不檢查，不但沒有結合農林部門做好技術傳授工作，反把供銷社受過新式農具技術訓練的幹部分配去作其他工作。如彰亭橋供銷社就有兩個受過技術訓練的幹部被分配去作其他的工作。他們認爲技術指導是農林部門的事，供銷社只負責供應。像縣社陳主任所說：「推廣雙輪雙鋤犁、水車，農林部門根本就沒做工作，我們怎麼賣！」全縣推廣新式農具的工作就在這種思想支配下，把大批的雙輪雙鋤犁、步犁、水車、噴霧器等積壓了起來。

為什麼雙輪雙鐮犁的推廣量不大，使用率不高？

新式畜力農具聯合檢查小組

山西省榆次專區在推廣雙輪雙鐮犁工作上的主要問題，就是推廣的數量不大，使用率不高。據六月上旬統計：已從工廠調到縣的雙輪雙鐮犁有一千一百二十部，加上去年秋收的二百部為一千三百二十部，但僅推廣四百五十三部。在使用方面，以成績較好的左權縣來看，尚有百分之四十未能使用。

產生以上問題的原因是什麼呢？這雖與中央佈置工作較晚，工廠製造未能完全趕上季節需要，春季不是主要使用季節，以及天旱等問題有關，但主要還是沒有做好應做的工作。這表現在下列幾方面：

一、專區供銷社對縣、基社如何供應雙輪雙鐮犁，缺乏具體的指導，亦未及時了解情況向黨委彙報，專區農林局是主要負責推廣單位，但沒有具體的推廣方案，雖然局內設有一人負責生產資料推廣

工作，由於忙於籽種供應工作，對推廣雙輪雙鐮犁就無人負責，太谷縣農林局、供銷社均無農具專職幹部，因而不明確應該由誰負責。特別是專區各有關部門除共同研究過全年推廣計劃外，半年來就沒有研究推廣中的問題，太谷縣銀行今春貸出二十一萬餘元，但僅推廣了四部，這說明各部門配合不好，領導不重視，以致造成推廣、技術指導等工作雖「明確分了工，實際落了空」的嚴重現象。

二、榆次專區雖在去年秋、今春推廣雙輪雙鐮犁中做了一些宣傳、示範和技術指導工作，但很不普遍，農民對雙輪雙鐮犁印象不深，有的存有「怕不好使，怕牲口拉不動」等思想顧慮，尤其是对能增產和為甚麼能增產的道理認識不清。專區農林局今年春天雖以兩天時間訓練了全專技術推廣站的三百

多名幹部，但到縣後沒有做此工作，供銷社雖有技術幹部，但存着「技術指導是農林部門負責」的思想，也未做雙輪雙鐮犁的技術指導工作。因而農民不會技術就不願意買，或買了也沒法使用。

三、全專區有不少的供銷社存有「等待」農業生產社上門來買的印象。如太谷縣已調到五十五部雙輪雙鐮犁，但只發下二十八部，尚有二十七部放在縣社倉庫裏，既無專人組織供應，也未發動基層社積極推廣，所以這二十七部雙輪雙鐮犁長期的存在倉庫裏。此外，大部地區在組織示範或技術訓練時，只找農業生產社不找互助組，把推廣對象局限於農業生產社，所以推廣的數量不能擴大。

以上問題經檢查發現後，地委農林工作部已於六月十五日召集農林局、供銷社等有關單位針對目前存在的問題與夏耕即將到來的情况進行了研究。計劃立即採取措施開展雙輪雙鐮犁的宣傳、示範和技術指導工作，並試建修配總站和逐步建立鄉修配點，在修配站、點未建立前，各縣在夏耕後組織一次下鄉巡迴檢修，使推廣到農民手中的雙輪雙鐮犁在秋耕時能全部運用起來。

對平邑、太平兩村副業生產的調查

袁愈仁

根據四川省秀山縣平邑、太平兩村的副業生產調查，目前，農民副業生產的減少，造成農村市場的緊張情況是相當嚴重的。

平邑、太平兩村共有三百五十三戶，去年第一季度養豬的戶數佔總戶數的百分之七十一點一，養有大、小豬三百二十八口，每戶平均養豬零點九三口。其中有肥豬五十口，架子豬二十九口，小豬一百五十三口，母豬六口。今年第一季度的養豬戶僅佔總戶數的百分之六十六點二七，共養大、小豬二百六十五口，每戶平均養豬零點七五口，比去年減少百分之十九點三四。其中肥豬比去年同期減少百分之四十，架子豬減少百分之二點六，小豬減

少百分之二十六點四六，母豬減少百分之五十。

據平邑村的調查：今年第一季度全村養雞二百九十八隻，平均每戶一點五隻，比去年同期減少百分之二十三點二；養鴨七十三隻，平均每戶零點三七隻，比去年同期減少百分之二十八點四。

據平邑村的調查材料：一個農業生產社的二十六戶農民在未組織起來的一九五三年，其手工業、加工和搬運三項副業收入為一百七十六元九角，每戶平均收入六元八角，一九五四年這三項副業收入僅三十一元，每戶平均只收入一元一角九分，比一九五三年減少百分之八十二點五，估計今年的收入也不會多於去年，據參加互助組的七十六戶統計，

一九五三年這三項副業收入平均每戶為十一元零七分，一九五四年平均每戶為九元二角一分，比一九五三年減少了百分之十六點七一，估計今年還會減少，參加聯組的農民和個體農民，雖然一九五四年的上述三項副業收入較一九五三年有所增加，但增加不多。

產生以上的原因，主要的有下述幾點：

第一，自糧食統購統銷後，部分農民有不滿情緒，叫喊無飼料，同時，供銷社在供應飼料工作上，認為「麻煩」「賺不到錢」，以致農民買不到飼料而宰殺小豬等。如平邑村因買不到飼料而賣了十二口架子豬，二十二口小豬，宰殺了未肥的八口豬，餓死了兩口母豬。加以販運小豬的小販轉入農業生產，因而豬源減少，也影響了毛豬的減產。

在收購肥豬價格上，从去年四季度後不論肥瘦

只有一個價，以致不能鼓舞農民積極飼養肥豬，甚至宰殺未肥的豬。據清溪市場的調查：三月份殺豬二百三十二口，每口平均重一百斤零三兩；四月份殺豬二百二十六口，每口平均重七十九斤十五兩。雞、鴨的減少也由於缺乏飼料，如農民楊胡海飼養鴨子三十五隻，因缺乏飼料而賣了三十一隻。

第二，供銷社對組織、供應副業生產原料的工作，做的不够好。如打棕繩、蓑衣是該地農民的主要副業，由於供銷社沒有很好的供應原料，因而農民買不到原料，產量很少，而縣供銷社推銷經理部却把大批的棕片運往湖南等地銷售。

河北省合作學校建築中的鋪張浪費

河北省監察廳

一九五四年，河北省合作學校建築工程的總面積為兩千六百九十五平方米，其中包括禮堂一座、教室兩座及辦公室四十八間，投資為二十四萬六千五百元；另外還有飯廳、圍牆、馬路、甬路、廁所等項工程，共投資二十五萬六千三百六十元。

該項工程的設計、施工均由河北省第一勞改隊全部承包。其設計、預算經省社審核後報請全國合作總社批准。但由於對此項工程的設計、施工帶有很大的盲目性，片面追求美觀，未掌握適用不浪費的原則，致工程落成後存有不少的問題。僅禮堂、教室和門廳三項工程即浪費兩萬四千八百一十三元，佔該三項工程造價的百分之三十八。

禮堂面積為六百六十一點一四平方米，造價為五萬五千二百五十元，可容納九百人。但在照明設備上竟計劃安裝大小四百二十一個電燈，後經減去四十八個，尚有三百七十三個。其中紅綠微光燈就達一百八十一個，使整個禮堂佈滿了電燈。這不僅影響了該禮堂的莊嚴和觀瞻，而且給國家資財造成很大的損失。以其與河北速成中學禮堂相比，就可看出該禮堂浪費的嚴重程度。河北速成中學的禮堂能容納一千人，只安裝了十七盞電燈，在電燈數目

第三，部分幹部對發展農村副業生產即支持農業生產的認識不足，劃不清副業勞動與資本主義自發勢力的界限，因而一些區鄉幹部在組織農業生產社時，採取打擊、排擠的辦法來限制手工業者加入農業生產社。如該縣七區手工業生產小組組長高明義（貧農）的妻子犁田、打耙都行，但她要求加入農業生產社時，該區民政幹事陳能武却對她說：「你家搞手工業還要加入農業生產社，這是騎雙頭馬，是來剝削農民。」該區的竹器生產小組，當時便有六個組員退出了組，組員黃先碧是一向做竹器的，不會經營農業，為了使家庭能加入農業生產社

上合作學校相當速成中學燈數的二十一點九倍；在燈的燭光度數上合作學校是一萬零五百三十五度，相當速成中學的六點六倍；在電燈造價上合作學校是六千六百八十五元，相當速成中學的四點一七倍，其中安裝燈泡和燈罩兩項開支即達兩千六百七十九元四角四分，而速成中學僅用一百九十四元，合作學校超過速成中學十四倍多。特別是今後的電力浪費則更為嚴重。

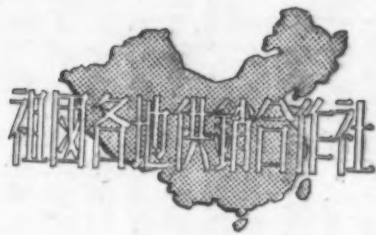
所建的兩座教室，面積為五百零四平方米，造價為五萬零二百一十一元六角，可容納五百人（其中一個是三百人，一個是二百人的），根據設計標準和實際需要，每人應佔面積為零點七平方米，該校教室實際建成後，每人為一平方米，按五百人計算即超定額標準一百五十平方米，若以每一平方米造價八十五元四角七分五計算，即浪費一萬二千八百二十一元二角五。按規定標準教室寬度是六至八米，長度是九至十米，但該校兩座教室長度和寬度均超過規定。其實際寬度均是十二米，長度一個是二十四米，一個是十八米。這樣不僅是浪費而且不適用（由於教室的長寬超過規定，講課時會听不清不看真）。

而退出了竹器組，他退組後，傷心地哭着回家。另外，在供應糧食上也忽視對手工業者的供應，而使手工業者不願再幹手工業。如手工業生產小組組員雷義珍要求該鄉余鄉長解決糧食問題時，余鄉長却對他說：「農民都供應不了，那能供應你們幹手工業的。而且糧食是支持農業生產的，不是支持手工業的。」因此，手工業者不僅丟了手工業而去幹農業，甚至認為幹手工業是下賤，閑時也不幹手工業了。如手工業生產組組長栗宿雲說：「幹手工業這樣下賤，就是不會挖幾鋤也得轉入農業！」

新建辦公樓下的門廳面積為一百三十二平方米，按實際人數二百人使用，每人平均零點六六平方米，根據實際標準每人應佔零點二平方米，超過規定九十二平方米，按每平方米造價六十八元二角七分計算，就浪費國家資財六千二百八十元零九角二分。

造成以上問題的原因和責任，主要是合作學校領導上的官僚主義，對國家資財不負責任，鋪張浪費，及其它有關部門的設計不週，計劃不當，審查不嚴等所致。如河北省合作學校領導上存有嚴重的官僚主義和鋪張作風，竟將投資二十五萬餘元鉅款的工程交付一個管理員王兆林負責掌管，忽視對這「一基建工程」的領導，對資財的使用更片面地提出「一基建工程」的領導，至於在設計施工上有無問題，是否超過預算就執行。至於在設計施工上有無問題，是否浪費却漠不關心，特別是在電燈的安裝上不顧國家財政的開支，盲目追求美觀，講排場，而造成嚴重的浪費和損失。

此外，河北省第一勞改隊對此項建築工程技術設計和施工缺乏認真負責的精神，在設計計劃中無原則的遷就業主，失去了設計工作在國家基本建設中的監督作用。河北省供銷合作社對該校的設計、計劃未認真負責的審查，在工程的建築中又忽視檢查，全國合作總社對此項工程的設計、計劃曾予審查修改，並繪製了飛機式的建築圖樣，而造成國家資財遭受很大的浪費損失。



農民熱愛的接待室

管農村不忙，生產再忙，只要一逢場，四

川省彭山縣三區供銷合作社的接待室裏總是擠滿了人。他們都是三區義和、和平、謝家三個鄉的農業生產社的社長、生產隊長、互助組組長、社員代表和農民。有的是來與供銷社訂結合合同，有的是來聽供銷社幹部講解政策、宣傳先進生產技術和各種新式農具、化肥的使用方法，沒有事的也喜歡到這裏走一趟。農民和社員都把它當成了自己學習農業技術的學校。

農民接待室的規模並不大，除了一個專職幹部在逢場天接待農民外，室內只有幾條凳子及一些飲茶用具和有關農業知識的通俗讀物。去年九月份合作社設立農民接待室時，開始只是宣傳推廣南大二四一九等良种小麥。由於一九五三年農民秦學如點了良种減了產，當時一般農民都不願買，接待室幹部張新民就總結了秦學如減產的原因（小麥在霜降前點的，下種太早，剛出穗就受到嚴霜的損害，應在霜降後立冬前點），在接待室內組織農

民學習，向農民宣傳種植方法，並與區委研究後親自下村指導。結果一萬六千一百五十斤南大二四一九小麥很快就賣完了，秦學如聽了技術指導後也買了二百多斤，沒有買到的連種小麥也買了二萬斤。小麥、油菜下種後，今年一月份，農民反映缺乏肥料，接待室又教農民如何製造堆肥和介紹各種肥料的性能與使用方法及如何使用新式步犁、新式水車、新式打穀機、農藥等。凡是來聽過的農民都懂得那些是氮、磷、鉀肥和它們的性能，適合施用於那些農作物，那些土壤，如何配合使用才合理等。同時供銷社幹部又在閒天深入各鄉、村、組親自幫助農民澆肥，解答農民臨時提出的一些問題，總結經驗教訓來指導農民生產。有一次接待室幹部張新民爲了看堆肥是否澆好，把手伸到牛糞、人糞中去，農民非常感動地說：「合作社硬是和從前不同了，具體幫助我們搞生產。」在太平鄉逢場天製造堆肥菌時，觀衆就有五、六百人。大家都爭着請供銷社幹部下村給他們看堆肥情況和講技術，有的組因爲供銷社幹部沒有去還生供銷社的氣。

密結合起來，才能改進工作，密切社羣關係。因此接待室爲了進一步幫助農民搞好生產，又向農民宣傳了結合合同的好處和訂法。農業生產社長、互助組長聽了後，便回村召開社員、組員會議研究，主動跑到接待室來訂合同，有的農業生產社還把生產計劃送到合作社要求幫助審查。今年小麥收穫時，听过技術或經過指導的農民大都得到全面豐產。每逢場天，到接待室來聽講政策和農業技術的農民更多了。接待室在黨委統一佈置下，還結合農村中心工作，把黨的各項政策、措施向農民講解、宣傳。如義

改裝的步犁上了山

河南省信陽縣南部山巒重疊，地勢斜陡，田地多是小塊梯田。當地農民慣常這樣形容他們的田地：「一個屁股就能坐一塊，兩隻手還能擦兩塊。」這種田產量低，耕作時也很不方便。

去年五月間，當地十三區供銷合作社運來三十一部七寸步犁，儘管這些步犁的犁身太長，不適合當地需要，但他們還是硬性推銷。雖然經過黨、團員積極分子帶頭購買，但在十四個月中僅銷出十一部，加以技術指導沒跟上，因而引起農民的不滿，普遍反映：「牛大田小，犁長，有錢也不買這不順眼貨。」如萬仲鄉三口塘農業社牛把犁地時，將犁鉤掛在一個最寬的眼上，犁一尺遠就犁不動了，他急得拿起鞭子狠抽牛，一邊還埋怨地說：「供銷社幹部說的怪好聽，說黃牛能拉動，你這大犍咋還拉不動？」就這樣步犁成了

和鄉清水村農民王易山原來怕糧食打多了政府多統購，到接待室看了有關三定政策的報紙和听了宣傳後，便消除了不必要的顧慮。謝家鄉石山村的三個聯組在接待室听了三定政策，便展開了積肥競賽，在原積肥計劃的基礎上，每人增積肥料一百斤，短短的時間內所有的組員都超額完成了計劃，三個組總計增加了堆肥一萬多斤。

彭山三區的農民一天天的更相信供銷合作社了，他們說：「硬是一點不能脫離供銷合作社，有啥事情要及時反映給合作社解決。」目前謝家、義和、和平三鄉三百多個互助組，經常來接待室的就有三百多個。如果接待室一場不打開，農民就要跑到合作社來問爲啥不開門。

（四川省供銷合作社）

掛犁，買了步犁的紛紛要求退貨。

今年入春以來，該供銷社幹部學習了供銷社的三大基本任務以後，明確了為農業生產服務的重要性，全體幹部都積極地想辦法來做好供銷工作。這時技術員楊三綱到謝家橋農業社去，恰巧看見了中央工業部贈送該社的短小、精緻的柳州犁，他一回社來，就建議改裝步犁，經領導上研究同意他的意見後，即着手進行改裝。將犁轅長度由三尺七寸改為三尺二寸五分，犁柄由三尺三寸改為二尺九寸五分，套鉤空隙原為八分改為一寸八分，轅柄結頭的彎度原長九寸二分改為一尺零一分，然後將犁用油漆漆一遍，即成為改裝的步犁了。它的樣

子精巧美觀，使用起來輕便、靈活，大、中、小牛都拉得動，並一直能犁到地角頭，翻的土又細又碎，並可犁七寸寬、六寸深，保墒耐旱，水、旱田都能使用。如谷下鄉互助組李景彥不扶犁只牽着牛就能犁地，一天就犁了六畝地。他樂得嘴也合不住，見人就說：「改裝的步犁比舊犁強的多，真合算。」改裝的步犁在信陽縣武勝關示範時，牛良義、許大金等農民當場就學會了犁地的方法。這些改裝的步犁由於適合農民使用，僅一個月的時間就銷出了三十九部，超過過去十四個月銷售量的兩倍半。農民和供銷社的幹部們都喜歡得眉開眼笑了。（郭德厚）

河北省基層供銷合作社 普遍召開社員代表大會

自今年二月份起，河北省各地基層供銷合作社根據社章和上級社指示，在各地黨委領導下，緊密結合春耕生產和供應等工作，普遍地召開了社員代表大會。截至三月底的不完全統計，全省已有一千六百三十六個基層社完成了這一工作，佔全省基層社總數的百分之八十二點零四，其餘的基層供銷社預計於四月份可全部召開完畢。

為了農業生產服務。遷西縣新莊子社一九五五年計劃經營雙輪雙鉅犁五十架，三板耘鋤三十架，但經代表討論，則認為不適合山區的地塊小，農業社小的特點，經修訂後改為雙輪雙鉅犁三十架，三板耘鋤五十架。而使計劃切合了羣衆的實際需要。

在代表大會上，有的社選舉或補選了理、監事，修訂和健全了各種制度，代表們並以主人的態度提出了批評和建議。據唐山、天津、通縣等專區的六百零六個基層社統計，在代表大會中共收到一萬九千二百四十四件批評和建議。這些批評和建議，各基層社都認真地作了檢查和解答。因此，不但有力的推動和改進了工作，而且社員也很滿意。

據全省一百一十個縣、六個市的一千三百零二個基層社統計，在社員代表大會上通過分紅決議的佔百分之八十六。據五百九十四個基層社統計，共分紅利一百八十五萬一千五百九十八元。城市消費社一般每股分紅利二至四角，農村供銷社每股分紅利一至三角。通過分紅，核實了社員股金，提高

了社員當家作主的思想，因而進一步鞏固了供銷社組織。此外，有不少基層供銷社還將調整國、合零售差價，發行新幣和對農村私商改造的政策在会上作了討論、貫徹，統一了認識，便利了工作的開展。玉田縣鴉鴻橋供銷社代表王春生聽了對農村私營商業改造政策的報告後說：「以前我把小商小販也當成奸商看，這回才知道他們也是勞動人民，我回去後一定要向社員和小商小販們宣傳，要大夥知道小商小販走互助合作道路的意義。」（劉洪奎）

採取多種方法 供應大批小農具

江蘇省高郵縣供銷合作社，為及時把準備好的小農具供應到農民手裏，先後建立了四十個專業生產資料門市部，配備一百一十三個熟悉農業生產知識的幹部，採取多種方法擴大銷售。截至五月十二日止，全縣十一個區社已有十七萬二千件農具供應到農民手裏，比去年同期的銷售業績擴大九點三倍。

該縣擴大銷售的方法是：1. 召開農具展覽會。在展覽會上邊展覽、邊鑑定、邊出售，如三垛區社通過展覽會，不但擴大了銷售，並徵求到羣衆所提的四十二條改進意見，及時地改進了生產。2. 普遍組織流動供應組送貨下縣。如下塘供銷社把飯棚農業生產社訂的水耙、鐮刀、簍衣等八十九件農具送到農業社時，農民看到供銷社的農具質量好，又送貨上門，當場就有四個互助組與下塘供銷社簽訂了鐮刀等九十七件農具的合同。3. 逢集趕集，逢廟會趕廟會。如八橋區社於五月六日抽出九個職工帶了一百多種農具去參加永安鎮廟會，由於農具品種齊全，可以揀選，三天中銷出小農具的總值即達六百二十元，菱塘區社帶動小商販趕集擺攤，一次售出的小農具即值二百五十六元。（韓福培）



小品文的主角

果中

「早就打算寫幾篇小品文，就是找不着生動材料。這回，機會總算來了！」劉悅同志在接到檢查五區供銷社工作的任務以後，高興得像一個貪嘴的孩子偶然拾到一塊皮糖。

初夏的拂曉，田野間空氣清新，從微風裏送來撲鼻的麥香。劉悅騎在自行車上緩緩而行，他激動地想：多好的天氣啊，這是理想實現前的預兆。是的，一定能滿載而歸，五區社的工作也許很好，但他們絕不能沒缺點，那麼……

「那麼你就彙報吧，特別是當前存在什麼問題！」劉悅坐在區社主任辦公室，對五區社主任說。「我認為提出工作中的缺點，更有積極的意義。」

「老劉，您負責管資料，一定掌握下邊的情況。」區社主任坦率地說。

「唉！工作該是多麼複雜呀！就拿糧食統銷來說，的確有不少缺點和漏洞，第一——」

「慢點，慢點，」劉悅急忙打斷對方的談話，揮筆如飛的寫下：「矮胖的區社主任，他唉聲嘆氣的強調工作雜亂得像一團亂麻」。之後，讓對方繼續說下去。

劉悅在筆記本上寫下了缺點一、二、三，漏洞四、五、六……便站起來宣佈：「我想，工作成績因時間關係咱就不談了，省得影響你的工作，你彙報的材料非常有價值，我打算用三天時間把它整理出來。不過，您最好明天就到分銷點去，三天以內，我等著聽您回來彙報。」

區社主任沒有立即答應，稍微猶豫了一下，劉悅便趕快地坐下來，向筆記本上寫道：「矮胖的主任，不願深入基層」。然後又站起來說：「我這次來，要搞兩個材料，一個在這裏寫，另一個帶回縣社去寫，您看，這是很重要的。」

「好吧！」區社主任說。「既然領導上特別需要，一定很快的搞出來，可是我們這裏真沒啥出色的材料，這和我領導水平低是分不開的。」當然，劉悅在喜悅中又把這「領導水平低」記錄了下來。

四天以後，劉悅走進縣社主任室。他簡單彙報了檢查情況，不外是該社存在四大缺點和四大漏洞，問題嚴重等等，彙報中間夾雜著足有一半這樣的語句：「主任，所以我寫了一篇小品文，請您審閱還準備再寫一篇。」

縣社主任沒听完劉悅的話，早已懂得了他的意思。一等他結束了彙報，便問道：「他們的工作情況到底怎樣？比如說下一步工作是怎麼安排的？」

「下一步的工作，因，因時間倉促，沒來得及研究，我打算把分銷點的情

況整理一下，然後，然後再……」

「分銷店的情況，是否也想寫成小品文呢？」主任看劉悅點了點頭，便走過來靠近他。「我記得五區社工作有過不少成績呢！你不打算寫個稿嗎？」

「那——那——我沒過細的了解。」

「劉悅同志，你寫小品文，我同意，而且願意幫助你，我個人還建議你不止寫兩篇，」主任拍著他的肩膀說。「通過這次下鄉，你可以寫三篇，你本身更應該寫一篇，因為，像你這樣不深入實際研究工作，到基層社專門找小品文的人，不就是很好的材料嗎！試試看，寫得或許更能中肯些。」

當時劉悅的模樣就是一幅逼真的小品文主角的肖像。

在倉庫重地

王必炎

「倉庫重地，閒人莫入」的牌子懸在臨海縣社倉庫門前。

我走進庭院，院內寂靜無人，峻嚴的氣氛籠罩著這塊重地。要知道，我不是來特意參觀，更非來突擊檢查，而是來研究工作，需要找到人。我喊了一聲，再大喊一聲，全沒得到半點回響。奇怪的心情促使著我，慢慢往裏走去，去尋人。

院左方的儲藏室，門窗全部洞開，我走進去，又很快的退出來，那裏除去土碗和肥田粉，根本沒有人，我懂得：倉庫重地，閒人是不能入的啊！我是來研究別的工作，應該到辦公室。

辦公室的門兒上著鎖，窗戶却大敞著，難道幹部們會從窗戶出入？不會的！我只好拐個彎兒再去尋找，這回不錯，一間敞門的辦公室被我發現了，門旁高掛「儲運組」小牌，我走進屋，看見了活動著的東西，那是幾塊被微風吹動著的白紙。我這時想：可能是同志們出去裝卸貨，我坐在这等一會吧，也許……還沒等我坐穩，驚訝又在心中復萌了，怎麼回事呀？即使是去裝卸貨，也不能這樣啊，三個辦公桌有九個抽屜沒上鎖，印戳、運貨單、月度物資調運計劃等，就那麼隨便放著，這是不能容忍的粗心。

我又來到樓上，在那裏，在這重地的高閣上，我又發現了什麼呢？門沒有關，也沒有人，一支大槍隨便的放在一旁。他們麻痺到何種程度啊！我憤憤地想，真是名符其實的放下了武器。

在這裏，我停留得時間真不算短，一個多小時後，才見到倉庫裏的同志回來，我立刻給他們提出了批評，豈知金同志倒嫌我過於大驚小怪，他說：「我們總這樣，不會出問題的，不會出問題的！」經過一番爭論，我研究完工作就走了。這時我並沒打算寫稿提出批評，但，第三天，我無論如何不能不寫了。你看，就在我提完意見的次日夜晚，當地民兵摸進了倉庫，喊醒了他們，

他們睡覺還是不關大門。我不了解，他們憑啥這麼自信而頑固的麻痺糊塗，僅僅是如他們所說「閒人不敢來，不會出問題」嗎？我承認，閒人一般不會到這裏來，但是在不開的人中，光臨這塊重地的，有的是為工作為業務，也保不定有壞分子來為盜竊和破壞呢！倉庫工作的同志們應該趕快把麻木不仁糾正過來。

表示非常負責的人

瞿永安 阮宗朝

在產水稻的蕭山縣河上區，農民們把煙梗當成「命根子」。特別是今年天氣冷熱不均，虫害很多，稻田插上煙梗，既能殺蟲，又能增肥，農民要求特別迫切，但今年却發生了特別問題，農民們怎樣也買不到煙梗。

什麼原因呢？是不是貨源缺乏，或者幹部們忽視呢？不然。縣社早已作過指示，河上區供銷社從三月份就通過縣社到各地採購，到五月份已存有煙梗十七萬斤。貨是有這麼多，只是零售價格沒有到，問題就從這兒展開來。

區社向縣社請示，縣社總是答覆「過兩天馬上通知」。結果過了好多個「兩天」也沒有批覆，河上區社自然很不滿意，埋怨縣社有關單位工作太不負責。

恰巧，五月上旬，縣社召開生產資料負責人分片會議，縣社生產資料部經理顧正泉親自主持會議。河上區社章成達同志听完經理強調做好生產資料供應的報告，便向顧經理提出煙梗沒有價格的問題，顧經理非常負責地回答說：「好的，我回去後，一定叫他們把價格通知你們。」老章回到區社一說把問題反映給表示非常負責的負責人，區社幹部都歡喜非常，感到問題不日可迎刃而解。唉！區社幹部希望得過大了，失望得也越厲害，又是好多個「兩天」，煙梗價格的消息，仍像石投大海。

從五月上旬到了六月中旬，縣社又分片召開生產資料負責人會議。河上區社老章同志，見會議是由縣社副主任盛華銓來主持，感到可有了訴苦的機會，他听完副主任強調做好生產資料供應的報告，便找到副主任反映了煙梗價格不批覆問題，控訴了縣社不負責任的工作作風，盛副主任對這一問題表示非常重視，並非常肯定地說：「我回去以後，兩三天內一定負責叫他們通知你們。」到了七月上旬，稻田裏生了虫害，早稻即將收割，很多農民一天數次的來區社催要煙梗，煙梗就堆在倉庫裏不能賣，因為表示非常負責的盛副主任的話並沒有兌現，價格還是沒批覆得來。

區社幹部這時在氣憤中才明白：那些表示非常負責的人，一定記憶力不大好吧！但是，區社幹部却不明白：這些表示非常負責的人，嘴裏喊的「為農業生產服務，必需做好生產資料供應……」却如出一轍，幾乎次次相同，為什麼能記得這樣清楚呢？

下級社這個疑問，只好請盛副主任等直接作一個真正負責而肯切地答覆。

張主任亂斷盜竊案

青 迅

清晨，事務長跑進縣社主任室向主任說：昨夜裏丟失了二十五元伙食款。他一面承認自己疏忽大意，另外也希望領導上速作調查了解。對於後者，張主任斷然認為是多餘的，他最恨賊，却不相信他所領導的機關會有賊，於是他憤然地向事務長下達命令：「難道說咱縣社也會有賊？我不想這樣的虛張聲勢。既然你肯定說是別人偷的，就限你三天查清楚，不然就自己賠，去吧！」

事務長單槍匹馬的發愁了三天，啥也沒有查清，滿腔失望的來要求張主任再寬限五日。張主任恐怕弄得草木皆兵，影響了同志們的正常情緒，勒令事務長自己賠出失掉的錢。這件盜竊案就此暫告結束。

六天以後，縣社警衛員小周探家歸來，又把這一案件推向複雜化。小周向張主任反映：「這錢，我敢說是老王偷的。」認為平安無事的張主任，被他說得吓了一跳。張主任沉思了半會，突然說：「胡說！你有啥根據？」

「有！我倆是住在一個鄉，他一貫作小偷，我在村裏當民兵的時候，一個月就捉住過他五次。」

「他過去是——」張主任本想說他過去是小偷，但猛一想起此話不當，轉而說成：「他過去是現在不一定是，光從歷史上看問題也不對吧！」

「你听我說呀！就在丟錢的那天夜裏我值班，看到老王在事務長窗前遊轉，以後我檢到一串鑰匙。你瞧！這就是老王的，這不正和錢櫃上的一樣！還有，我這次回家，听他哥說老王給家裏捎回三十元錢，這就值得懷疑！」

「好吧！你先回去，別對旁人亂講。」張主任吩咐小周走後，大口喝了一杯濃茶，咀嚼小周提出的各項根據，以及前幾天處理案件的經過，腦門上像嵌進了一塊鉛。他暗自承認這事處理得有些草率，不過，他撒意不願承認老王是盜賊，他想：「老王是我老婆的侄兒的表兄啊！雖然是遠門親戚，也不至於是小偷啊，況且他又是我介紹的，如果真他媽的是小賊，多不好看。怎麼辦呢……」

晚上，張主任把事務長叫到宿舍去，他和藹得超乎平常的說：「關於丟錢的事，你經得起考驗，是個好幹部。現在情況基本搞清了，丟錢不是你搞的鬼，你可以把賠的錢取回去，至於偷錢的人嘛！」講到這，他停頓了一下，「有人懷疑老王，但沒有真憑實據，可不能這樣輕易肯定，我看，小問題算了，不去追究了。每人不過是攤到兩三角錢的損失，少吃一頓肉罷了！」

本應重新處理的事件，竟被張主任這樣輕巧的推過去了。縣社的幹部們呢，他們是絕不願意「算了」的，倒不是因為少吃一頓肉，而是要追查盜竊犯，追查張主任不按原則辦事、濫用私人等等錯誤。

怎樣做好基層社零售商店的工作

(續)

張金元 盧大修
郭嘉齡 張其祥

但還須週密的考慮計劃期的情況，如果還有使工作改進的條件，亦可適當提高商品平均先進週轉率，現在為了便於說明問題，假定全年商品週轉率為二十五點四四次，每週轉一次約需十四天的時間，那麼這個商店的存貨定額應相當於十四個每日平均銷貨額的數量，假定該店每日平均銷貨額為二百元，那麼平均庫存定額應為四千二百元（如算式）： $200 \times 14 = 4,200$ 元

6. 製訂存貨定額的具体方法：

(1) 首先應根據銷貨計劃額，算出每日平均銷貨額：例如全年銷貨計劃額為二萬七千元，則每日平均銷貨額即為三百元；

(2) 研究最低存貨天數：為了避免進貨中斷，造成脫銷，應根據實際情況規定最低存貨天數。例如最低存貨天數確定為十天，同時還應考慮購進後整

裝分級及其他技術處理需時一天，則最低存貨天數一共應為十一天；

(3) 研究最高存貨天數：在最低存貨天數以外，還應顧及到補充進貨的條件（如運輸、人工、合同等），進貨次數和每批進貨的數量，使商品有一最高限度。例如請購工作每月五次，即每六天進貨一次，也就是每進一次貨，就能夠六天的銷售量，則最高存貨天數應為十七天；

(4) 確定平均存貨天數及存貨定額：根據第②③兩條，平均存貨天數為十四天「（最高存貨天數17天+最低存貨天數11天）÷2=14天」，因此平均存貨額即已確定為四千二百元（如算式）： $200 \times 14 = 4,200$ 元

每天平均銷貨額300元×平均存貨天數14天=4,200元

茲將上列製訂的方法，用公式和表列示如下：

商品類別式名稱	全年銷貨額	平均每日 銷貨額	運送商品 次數	最低存貨 天數	最高存貨 天數	規定的商品存貨定額		
						平均 存貨 天數	平均 存貨 金額	
布	元	27,000元	300元	每六天一次	11天	17天	14天	4,200元

最低存貨=存底天數的銷貨量+挑選整裝時間內數的銷貨量
最高存貨=最低存貨+補充一次進貨數
平均存貨=(最低存貨+最高存貨)÷2

7. 商店經理在組織全體人員討論編製計劃或審查計劃草案時，應親自領導大家，提出依據，指出有利條件和不利因素，糾正保守和冒進的偏差，使計劃達到切實平衡；

8. 審查完畢後，經理應加以彙總，作成整個商店的計劃草案，並附具簡要的文字說明，報送理事會批覆；

9. 計劃經過批准後，批覆數如與上報計劃有出入時，應重新調整各類商品原來數字，向全體人員正式傳達，分配每個售貨單位或個人的銷貨任務，組織討論如何保證完成，發動大家展開勞動競賽，訂出保證條件，小組公約以保證完成計劃的實現。

三、計劃執行的監督和檢查：

1. 計劃一經確定，沒有特殊情況，所有指標一般不宜輕易修改，必須認真組織執行，並在執行的過程中，進行經常的監督和檢查；

2. 商店應採取統計檢查，彙報檢查和圖表指示等方式檢查日常、每月和每季的計劃執行情況；

3. 檢查計劃執行情況時，應一律以理事會批准之數字為依據，並應掌握銷貨總額，平均每日銷貨額、平均存貨額、最低存貨額、最高存貨額等五個重要指標，以分析原編計劃的正確程度（見附表一）指標的正常；

4. 由於季節性和忙閑規律所引起的存貨過多或過少情況，既經檢查以後，應在下一大請購進貨時，加以調整，以保持定額；

5. 在檢查中發現某些單位（或個人）計劃過大或過小以及執行中的其他問題，應及時組織大家研究改進；

6. 經理應遵照規定的表格，按月按季做出計劃完成情況的全面分析檢查表，並將執行結果、完成計劃和沒有完成計劃的售貨單位（或個人），指出完成和不能完成的根本原因以及優缺點（包括表揚先進、批評落後），向商店全體人員報告，並提出今後改進工作的意見，組織大家討論交流經驗，最後寫出說明書，連同分析檢查表，上報理事會計劃部門。

第二節 零售業務的組織

一、商店是零售業務固定組織的主要形式，商店工作人員應充分利用這種

售貨單位或大類商品: × × 商店計劃檢查表 (附表一) 金額單位: 元

執行日期 計劃數		銷 貨		銷 貨 累 計	完 成 銷 貨 %	存 貨 定 額		
		總 額				最 高		
						最 低		
		每 日 平 均				平 均		
1.								
2.								
3.								
4.								
5.								
6.								
7.								
8.								
全月銷貨額及平均存貨額								

固定性的優越條件,根據盡量方便社員與經濟核算的原則,按着理事會全面安排私商的精神和具體佈置,採用多種可行的供應方式,做好商品供應工作,滿足社員羣衆的需要:

- 1.代銷員:商店可以通過理事會的批准,在邊遠的村莊利用小商販辦理商品代銷業務,代銷品種,一般着重日用零星的必需品,如煤油、火柴、紙烟、油、鹽、醬、醋、碱塊等;
- 2.流動售貨:盡量組織和利用當地小商販進行小型流動貿易,以減少商店擁擠排隊現象,使農民有更多的時間進行生產,特別是農忙季節,更需要有計劃的加強這種供應方式,把日常最需要的商品,送到農民門口,如當地私商很少或沒有私商,商店也可利用業務清閑的機會,挑出人員,組織下鄉流動供應,具體組織這種供應方式時,也可採取固定時日、固定路線到達固定地點的辦法,爲那些無法設立固定商店村莊的羣衆服務;
- 3.試行統計登記預約訂貨送貨制:通過合作社的社員代表或不脫產的理監事以及社員積極份子等,統計和登記羣衆的主要生活資料,有計劃的組織送貨;
- 4.早晚貨亭、小賣鋪:爲了減輕社幹勞動強度和普遍的延長營業時間,商店應根據社員羣衆的購買規律和習慣,設置早晚售貨亭或小賣鋪,以便利農民的購買;

(附表二)

背 面			正 面		
編 號	05		× × × 商店		
單 價	0.68元		品 名	香 油	
累計金額	3.4元		數 量	壹 斤	
			注意事項	1.憑証領貨 2.當日有效	

售貨卡片樣式

商品備查簿格式

商品備查簿		商品編號	
品名	單位	品名	單位
年 月 日	憑 証 字 號	規 定 單 價	收 入 數 量
			付 出 數 量
			結 存 數 量

5.物資供應展覽會:商店應在理事會的領導下,於春耕以前、秋收以後或應展覽會,以擴大供應,滿足社員羣衆生產和生活上的需要;

此外也可與生產上有組織的羣衆訂立結合合同等。

二、了解社員羣衆需要的方法一般有以下幾種:

了解社員羣衆需要的最便利的條件,對做好這一工作也有其重要的作用。商店了解社員羣衆需要的方法一般有以下幾種:

- 1.日常銷售情況的分析:主要根據商店現行的商品數量備查簿(附表二)、商品盤點表、撥貨計價對帳單和其他有參考價值的售貨憑証(如售貨小牌、售貨發票)等,進行統計,得出一日、一週、一旬、一月各個期間的銷售數字,通過這些數字研究出來的銷售規律,就是反映羣衆需要的比較可靠的情況,比如某些銷量大和銷售比較平衡的商品就是羣衆經常需要的商品(如油鹽醬醋等);一定時期銷量大的,是羣衆週期性需要的商品(如某些布疋、衣服、鞋襪等);不論什麼時候銷量都很小,就是羣衆不需要或很少需要的。有時由於商品陳列、保管和宣傳等工作不好,商品規格不對路等,影響銷量很小的情況也是有的。

此外也有利用進、銷、存統計表,貨籤統計法,在必要時也是可以採用。

新 書 預 告

私營工商業者的改造(第二輯)

宮商羽編

爲了幫助私營工商業者認清國家的遠大前途，積極地接受社會主義改造，參加到爲實現過渡時期總任務而奮鬥的行列裏來，特把大公報“工商界的改造”專欄中陸續發表的文章選輯分冊出版，以供私營工商業者在企業改造和個人改造學習中的參考。本輯是第二輯，內容所選的是一九五五年三月以前發表的文章。(預計九月份出版)

關於人民幣的若干理論問題(修訂本)

陳仰青等著

本書根據我國過渡時期的經濟條件，五年來我國金融戰綫上的鬥爭以及貨幣流通的情況，對我國人民幣的性質、機能和它的價值基礎等理論問題作了初步闡述，在這次“修訂本”中，對第一版關於機能部分，關於貨幣機能與貨幣符號機能問題部分作了重要的修改。(預計九月份出版)

爭取食品生產的急劇高漲

華 彬譯

蘇聯在發展重工業已經取得相當成就的基礎上，黨和政府提出了一個迫切任務，要在最近兩三年內達到食品生產的急劇高漲，以不斷滿足經常增長的社會需要。本書介紹社會主義的蘇聯如何爲完成這一任務而進行了一系列的巨大工作。並列舉資本主義各國近年食品生產情況加以比較。本書具體地從下列幾個方面，即：發掘生產潛力，提高企業技術裝備水平；增加生產能力，實現新企業建築的擴大計劃，消滅工業建設中的缺點以及進一步提高一切工業部門的生產技術等方面的水平來說明怎樣提高肉類、肉類製品、油脂、油料、乳製品、魚品、糖果點心、麵包、罐頭製品、酒類、果子汁和香料等的生產質量和數量。(預計九月份出版)

珠 算 教 程

華印椿著

本書係依據中華人民共和國商業部教育局所編的“經濟計算課程大綱”中關於珠算部份的要點而編寫的。可作爲中等商業學校教學參考用書及供一般讀者研究參考。本書主要內容爲珠算基本四則和部分四則簡算法。四則儘量省去不必要的口訣，如加法減法完全不用口訣；除法僅用九九數，不用歸除口訣，以減輕讀者的負擔。乘法以頭乘法爲主，這是一種較新方法，比一般方法省事省時。除法採用商除，有一套完整的計算法，比歸除法容易學會。珠算乘除得數的定位，介紹了簡單而實用的頭定法和定位尺兩種方法。本書配有適當的練習題，其中不少是商業計算的實例；卷末附有答案，讀者可自訂正誤。(預計九月份出版)

〔以上各書均在上海出版〕

財政經濟出版社出版 新華書店總經售

最近新書

農業社會主義改造文集(第二集)

財政經濟出版社編 0.80 元

本文集第二集(截至一九五五年三月止)包含重要文件、報告、論文和人民日報社論共二十八篇。內容計有:農業社會主義改造的方針政策和指導原則,農業互助合作組織的鞏固和提高的措施,農業生產和增產的指示,糧食、日用消費品的統購統銷,城鄉的物資交流,手工業社會主義改造中的問題和手工業合作社的生產管理問題,以及全國農村黨基層組織工作會議和農村黨組織怎樣加強對於農業社會主義改造的領導作用。

怎樣正確認識經濟生活中的新問題

蔡經編著 0.36 元

本書詳細而全面地說明了國家在進入大規模經濟建設時期以後,為什麼國內市場上會出現若干商品供不應求的新情況、新問題,我們如何來正確地認識這些新情況的實質,以及我們如何來解決這些困難。

糧食保管

Л. А. 特里斯維亞特斯基著 糧食部倉儲局譯 1.86 元

本書是根據蘇聯高等教育部批准的“糧食及其加工產品的保管課程大綱”編成的,內容分糧食產品保管史、糧食及其加工產品的物理性質、糧食及糧食產品在保管時發生的各種過程和糧食及糧食產品的保管組織和制度等四大部分,深入地闡明了糧食保管的基本原理,並提供了有關糧食保管的理論與實踐方面許多問題的一系列附有圖表的材料,適合於我國培養糧食保管幹部的教學和現任糧食保管人員的參考之用。

小麥及黑麥的保管

И. А. 克列夫著 張維梓譯 0.24 元

在這本小冊子裏簡明地敘述了蘇聯主要的食品穀物——小麥及黑麥——的貯藏特點。這些材料可供從事於糧食採購、儲藏等各部門工作人員的參考。

[以上各書均在上海出版]

財政經濟出版社出版

新華書店總經售